

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



Abbatte gli stereotipi

L'undicesima legislatura Anasf ha tra i suoi obiettivi l'attenzione alle pari opportunità. Sul tema di genere, Odile Robotti di Learning Edge, Alma Foti e Susanna Cerini di Anasf conducono tra giugno e luglio una serie di workshop per le dirigenti dell'Associazione

di Arianna Porcelli

“La parità di genere è un principio fondamentale dell'Unione europea, ma non ancora una realtà”: con queste parole Ursula von der Leyen, presidente della Commissione Eu, il 5 marzo 2020 ha presentato l'ultima strategia per la parità di genere 2020-2025 agli organi competenti dell'Unione. Negli ultimi decenni sono molti i documenti europei e internazionali che trattano il tema, come l'agenda ONU 2030 per lo Sviluppo Sostenibile del 2015, insieme a numerose protagoniste come la scrittrice Chimamanda Ngozi Adichie, il cui TED-talk “Dovremmo essere tutti femministi” - un intervento nell'ambito delle conferenze annuali dell'organizzazione no profit TED dedicata alla diffusione di idee, sotto forma di discorsi brevi e potenti - è stato visualizzato da più di sette milioni di persone su YouTube.

Cosa bisogna fare è noto ai più, ma il come e da dove partire per moltiplicare queste voci rimangono luoghi sconosciuti. Le ragioni sono molte. Diversi studi confermano che entro l'età adolescenziale impariamo e riproduciamo inconsapevolmente la maggior parte dei valori e delle credenze che sono alla base del nostro comportamento. CF ha intervistato Odile Robotti, amministratore unico di Learning Edge ed esperta di inclusione, per un focus verticale su come e da dove partire per comprendere gli stereotipi, sviluppare il self-branding e la leadership femminile nella professione di consulente finanziario. Per Anasf, le voci di Alma Foti e Susanna Cerini, rispettivamente vicepresidente e tesoriera, hanno raccontato esperienze e obiettivi futuri dell'Associazione.

D. Robotti, per una vita lavorativa appagante le donne devono superare l'influenza degli stereotipi di genere. Quali sono i primi passi?

R. Lo stereotipo femminile è pro-comunitario, accuditivo, altruista. Sono tutte caratteristi-

che fortemente positive, ma per avanzare nelle organizzazioni e nella professione occorrono anche comportamenti individualisti, come, per esempio, manifestare la propria ambizione, auto-promuoversi, negoziare per se stesse,



si, autocandidarsi. Il problema di molte donne è di sentirsi in difficoltà nell'agire questo tipo di comportamenti in quanto contrastanti con lo stereotipo. Tra l'altro, se non hanno avviato un percorso di consapevolezza, le donne possono non rendersi conto della ragione per cui dati comportamenti risultano così difficili per loro. Molte affermano di “essere fatte così”, ma, faccio notare, sono fatte proprio a immagine dello stereotipo. Purtroppo queste limitazioni influenzano negativamente le carriere femminili, che già scontano altri problemi. Il mio consiglio è di analizzare attentamente i propri comportamenti e domandarsi se siano dovuti all'influenza degli stereotipi. Se è così, ci si può affrancare da essi abbastanza facilmente.

D. Self-branding e leadership femminile come mantra per affermarsi nel mondo del lavoro. Perché le donne sottostimano le proprie capacità?

R. Nella mia esperienza, maturata lavorando come coach con tante donne, ho spesso constatato che l'autostima femminile non raggiunge i livelli di quella maschile, anche quando, oggettivamente, si tratta di persone di successo. Credo sia dovuto a un insieme di fattori, tra cui l'influenza dello stereotipo femminile, che

suggerisce atteggiamenti modesti, e i confronti sbagliati, per esempio. Se ci si confronta con le persone al top e si aspira ad essere come loro, si rischia di minare inutilmente la propria auto-stima. Il self-branding, che consiste nell'applicare a se stessi concetti e tecniche di marketing per costruire un brand riconoscibile e apprezzato, richiede una buona autostima. Difficile convincere gli altri a “compararci” se non ne siamo convinti noi stessi. Lo stesso vale per la leadership che è un meccanismo di influenzamento sociale. Per questa ragione l'autostima è fondamentale e andrebbe coltivata.

D. Foti, come ci si sente ad essere la prima vicepresidente? Questo risultato aprirà le porte alle colleghe?

R. Occupare posti di leadership e fare carriera in ambito professionale rappresentano aspettative non più solo per gli uomini ma anche per le donne, il cui diritto è anche un importante traguardo per lo sviluppo di una società sempre più equa, democratica e sostenibile. Essere la prima vicepresidente Anasf è sicuramente un traguardo per tutta la categoria - ad oggi le consulenti finanziarie donne sono il 22% degli iscritti all'Albo Ocf -, in particolare per il riscontro elettorale, a votarmi so-



no stati per l'80% uomini. È una grande soddisfazione. L'Associazione sta svolgendo la sua parte e auspico che le nuove attività siano un gancio che coinvolgano all'azione tutte le colleghe associate e ancora da associare.

D. La legislatura Anasf in corso tiene particolarmente al valore delle pari opportunità e ne ha istituito un'area di competenza. Quali sono gli obiettivi?

R. Per raggiungere questo traguardo sono molte le attività da implementare. Tra i principali obiettivi dell'area la conquista della self-awareness, ossia la consapevolezza di chi siamo e di come ci comportiamo per poter aprire la nostra mente a ciò che non ci



appartiene per tradizione e cultura, ma anche il riconoscimento degli stereotipi che affrontiamo nel quotidiano della nostra attività lavorativa e, infine, quanto queste distorsioni della realtà potrebbero essere inconsapevolmente adoperate.

Il genere è una delle tante dimensioni che afferiscono al tema della diversità. È davvero opportuno un approccio diversificato alla gestione delle risorse umane di tutte le organizzazioni del settore del risparmio - così come lo abbiamo nell'individuazione delle soluzioni di investimento per i nostri clienti - che sia finalizzato alla creazione di un ambiente di lavoro più inclusivo e in grado di favorire l'espressione del potenziale di tutti noi, delle donne così come dei giovani. Anasf ha cominciato il percorso con le sue dirigenti per sdoganare una volta per tutte le pari opportunità.

D. Cerini, l'area pari opportunità Anasf, di cui è co-responsabile insieme ad Alma Foti ha lanciato un workshop per le sue diri-

genti. Perché sensibilizzare le colleghe sul tema?

R. La sensibilizzazione sui temi delle pari opportunità è fondamentale al fine di creare una squadra di professioniste che sia consapevole dei numerosi bias e stereotipi di genere, dettati dal contesto socio-culturale in cui viviamo, e che, attraverso la consapevolezza delle proprie potenzialità, sia in grado di affrontarli ed esprimere appieno il proprio talento. La parola stereotipo deriva dal greco “stereos” (duro, rigido) e “typos” (impronta, immagine), quindi immagine rigida. Con questo percorso di workshop, l'area pari opportunità di Anasf si è posta l'obiettivo di iniziare a sgretolare questa immagine, che riguarda anche le consulenti finanziarie. Con il supporto di Robotti cercheremo di costruire una leadership femminile distintiva ed essere d'ispirazione per tutte le nostre colleghe associate.

D. Alle consulenti finanziarie già in attività e per le future professioniste del settore quale messaggio vuole lanciare?

R. Stiamo attraversando una fase di cambiamento dirompente e sta nascendo un nuovo target di clientela, con necessità diverse rispetto al passato e un differente approccio alla finanza; ad esempio sono cresciute le donne imprenditrici, le famiglie monogenitoriali e i giovani valenti già in carriera che necessitano della consulenza di un professionista. È una continua evoluzione e l'appello è rivolto a tutti, donne e uomini, perché l'offerta della consulenza finanziaria sia adeguata alla domanda. Noi consulenti finanziarie siamo pronte a riceverla. A tutte le colleghe e a quelle che si formeranno faccio questo appello: siate sempre propositive, alimentate ogni giorno la vostra autostima. Non cercate la perfezione, osate e siate libere di essere voi stesse in ogni contesto con colleghi, clienti e mandanti, senza mai perdere di vista i vostri valori. Il messaggio più importante omnicomprensivo è che la consulenza finanziaria è anche donna. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Pagina a cura
di **Sonia Ciccolella**
Centro Studi
e Ricerche Anasf

Investitori tutelati

La Commissione europea ha avviato una consultazione sulle misure introdotte negli ultimi anni sulla protezione degli investitori retail

In linea con l'obiettivo di "un'economia che agisce per le persone" la Commissione EU intende garantire un quadro giuridico per gli investimenti al dettaglio che responsabilizzi i risparmiatori, aumenti la loro partecipazione nei mercati dei capitali e contribuisca a migliorare le performance dei mercati. Il legislatore ha avviato una fase esplorativa che mira a valutare l'attuale legislazione europea sulla protezione degli investitori retail e prevede di effettuare una valutazione di impatto delle modifiche legislative che potrebbero essere eventualmente proposte. La decisione della Commissione si baserà sulle evidenze emerse nella fase esplorativa e stabilirà se le attuali norme, in particolare alcune disposizioni contenute nella MiFID II, nella IDD e nel Regolamento PRIIP hanno dimostrato di essere efficaci, efficienti, coerenti e se hanno portato un valore aggiunto per la protezione della clientela.

La Commissione ha anche previsto una fase consultiva, aperta a tutti gli stakeholder, a cui anche Anasf ha partecipato con alcune osservazioni. Il legislatore ritiene che i risparmiatori siano in difficoltà nel prendere decisioni di investimento corrette a causa di livelli insufficienti di alfabetizzazione finanziaria, anche in materia di investimenti sostenibili, e che possano avere difficoltà a capire e confrontare le informazioni sul prodotto, spesso eccessive, complesse e incoerenti. Anasf condivide tale visione e ritiene che il problema della scarsa alfabetizzazione dei cittadini sia rilevante e che siano necessarie iniziative mirate di educazione finanziaria, così come è importante l'attività di educazione svolta quotidianamente dal consulente finanziario verso i propri clienti. Un altro elemento al vaglio della Commissione è la scarsa affidabilità della consulenza

in materia di investimenti dovuta, a suo giudizio, anche alla remunerazione dei consulenti e alle strutture dei costi dei prodotti. Anasf, come già indicato in occasione della consultazione EU sulla strategia per gli investitori al dettaglio dello scorso anno, ritiene che la disciplina degli inducement favorisca invece la prestazione di servizi di qualità al cliente. Come best practice alternativa propone di sostituire gli inducement con una commissione di consulenza che consentirebbe di risolvere possibili conflitti d'interesse e di contenere i costi complessivi.

La Commissione sta inoltre pensando di modificare le disposizioni sulle valutazioni di appropriatezza e adeguatezza per la profilazione della clientela che si concentrano principalmente sui singoli prodotti invece che sul portafoglio di investimento. Anasf

ha accolto con favore questa proposta che mira ad una valutazione di adeguatezza basata sull'asset allocation e su una valutazione di portafoglio, già ampiamente attuata dai consulenti finanziari.

La Commissione ritiene inoltre che la protezione degli investitori debba essere ulteriormente adattata all'uso crescente di strumenti digitali da parte degli investitori al dettaglio, per gestire meglio i rischi che ne derivano, anche per quanto riguarda l'influenza dei social media, e per sostenere lo sviluppo di strumenti digitali a beneficio della vendita al dettaglio. In commento alla proposta della Commissione Anasf ha inviato alcune considerazioni sui rischi legati all'eccessiva fiducia nell'impiego dell'intelligenza artificiale e ha ricordato che l'influenza dei social media è rilevante perché priva di controllo, fuorviante e

potenzialmente rischiosa per l'utilizzo improprio dei dati dei cittadini, senza le tutele necessarie. L'Associazione ritiene che le norme adottate negli ultimi anni abbiano portato ad un considerevole miglioramento delle tutele per gli investitori, in particolare modo gli investitori retail, anche se l'applicazione delle nuove discipline ha messo in luce possibili aree di miglioramento, soprattutto in termini di semplificazione delle regole al fine di favorire la loro maggiore comprensibilità. Anasf pensa non siano opportune modifiche sostanziali, ma piuttosto iniziative mirate per tenere conto dell'innovazione tecnologica, della diffusione dei social media e anche per porre rimedio alla proliferazione indiscriminata e ad oggi senza controllo delle criptovalute che stanno danneggiando numerosi cittadini ignari dei rischi. (riproduzione riservata)

ESG nei rating di credito

La Commissione EU si interroga sui fattori ESG nei rating creditizi e richiede il parere degli stakeholder per valutare possibili interventi

I rating ambientali, sociali e di governance e la sostenibilità dei rating di credito sono parte integrante della rinnovata Strategia di finanza sostenibile, adottata nel luglio del 2021 dalla Commissione europea. I rating ESG valutano l'impatto dei fattori ambientali, sociali e di governance di un'impresa e l'impatto di un'impresa sul mondo esterno; i rating di credito valutano invece l'affidabilità creditizia delle imprese o degli strumenti finanziari fornendo un parere sul rischio di insolvenza. La Commissione ha aperto una consultazione per comprendere meglio il funzionamento dei rating ESG e di come le Agenzie di rating del credito-CRA incorporano i rischi ESG nella loro valutazione del merito creditizio. Le risposte dei partecipanti al mercato confluiranno in una valutazione d'impatto che determinerà l'eventuale necessità di un'iniziativa politica sui rating ESG e sui fattori di sostenibilità nei rating del credito.

Queste azioni dovrebbero contribuire al raggiungimento degli obiettivi del Green Deal europeo migliorando la qualità delle informazioni su cui si basano gli investitori, le imprese e le altre parti interessate che prendono decisioni con un impatto sulla transizione verso un'economia sostenibile. Anche Anasf ha partecipato alla consultazione inviando le proprie osservazioni alla Commissione. L'Associazione ritiene che una migliore comparabilità e una maggiore affidabilità dei rating ESG migliorerebbe l'efficienza del mercato. I consulenti fi-

nanziari saranno chiamati a partire dal 2 agosto p.v. a verificare le preferenze di sostenibilità degli investitori e, al fine di poter dare loro informazioni utili per poter effettuare scelte adeguate, dovranno fare affidamento anche sui rating ESG per selezionare imprese e prodotti sostenibili che rispondano alle reali esigenze dei clienti.

Anasf ha confermato che vengono generalmente utilizzati rating provenienti da operatori di mercato di grandi dimensioni, perché non ci sono ancora rating ESG realmente affidabili, in quanto manca ancora la definizione della tassonomia, che aiuterà ad individuare i parametri da utilizzare per le valutazioni. Ritiene inoltre che dovrebbe essere gestita la vigilanza sui rating sostenibili ad una delle Autorità europee esistenti, per garantire una loro maggiore affidabilità.

Vi sono diversi temi sul funzionamento del mercato dei rating ESG che possono ostacolare il loro ulteriore sviluppo. In particolare, vi è una richiesta generale di maggiore trasparenza degli obiettivi ricercati, delle metodologie adottate e dei processi di garanzia della qualità in atto dei fornitori di rating, oltre che la tempestività, l'accuratezza e l'affidabilità dei risultati dei fornitori di rating sostenibili.

Gli strumenti di ricerca ESG non hanno ancora raggiunto un livello sufficiente di maturità e comparabilità per consentire agli utenti di comprendere appieno i prodotti che utilizzano. Il consulente finanziario avrà un ruolo fondamentale di educatore finanziario anche per quanto riguarda la sostenibilità. L'Associazione è convinta che manchino ancora dei tasselli normativi da ultimare e che fino a quel momento non si potranno effettuare valutazioni realistiche. I rating esistenti inoltre si concentrano per lo più sui parametri ESG dedicati all'ambiente, mentre sono scarsi quelli dedicati ai temi sociali e di governance. Inoltre, finché la tassonomia non verrà definita, sarà complesso per i piccoli fornitori trovare elementi distintivi per ottenere una collocazione nel mercato. Per favorire i piccoli fornitori potrebbero essere previste regole meno stringenti da parte del legislatore.

I rischi ESG possono essere rilevanti per la valutazione del merito di credito a seconda del settore e della posizione geografica. Le metodologie delle Agenzie di credito definiscono quali fattori, compresi quelli ESG, sono considerati rilevanti per la valutazione del merito di credito e come vengono presi in considerazione

nel processo di rating creditizio. ESMA, l'Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati, sorveglia la solidità delle metodologie, che secondo il regolamento sulle CRA devono essere rigorose, sistematiche, continue, basate sull'esperienza storica e sottoposte a test retrospettivi. ESMA ha sottolineato che le Agenzie di rating del credito considerano i fattori E, S o G, ma che la misura in cui ciascun fattore viene considerato varia a seconda della classe di attività e dell'importanza assegnata a tale fattore dalla metodologia di un'agenzia di rating del credito. Attualmente, l'Autorità sta conducendo una valutazione approfondita di come le metodologie delle CRA incorporano i rischi di sostenibilità e darà il suo riscontro a breve.

Anasf è convinta che le tendenze attuali del mercato siano sufficienti a garantire che le Agenzie di rating incorporino fattori ESG rilevanti nei rating del credito. Le Agenzie dovrebbero però spiegare l'importanza dei fattori sostenibili nelle metodologie, fornire maggiore chiarezza sull'impatto dei fattori ESG sul merito di credito dei creditori e sugli strumenti finanziari ed avere un approccio più coerente all'incorporazione dei fattori sostenibili nei rating del credito. (riproduzione riservata)

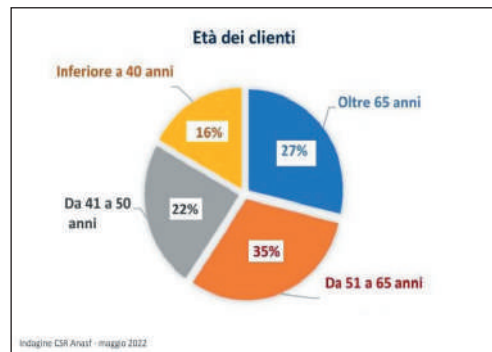
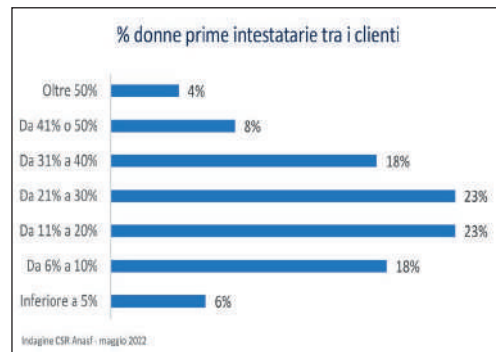
I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di **Sonia Ciccolella**
Centro Studi
e Ricerche Anasf

I cf allo specchio

Le evidenze della ricerca Anasf rappresentano l'identikit del consulente finanziario, le caratteristiche dei clienti e le nuove prospettive del mercato

A maggio Anasf ha condotto la prima edizione di un'indagine che intende approfondire gli aspetti legati all'attività del consulente finanziario, con la finalità di raccogliere dati utili, ogni semestre, per conoscere meglio la professione, la sua evoluzione, così come la composizione della clientela. La rilevazione si è conclusa il 6 giugno e sono state raccolte oltre 600 risposte degli associati. Il primo set di domande ha permesso di ricostruire l'**identikit del consulente finanziario: uomo, di 56 anni, del nord**. Dati che non sorprendono visto che è nota la maggior presenza del genere maschile nella professione, così come la necessità di favorire un ricambio generazionale dei consulenti. Il tema dell'invecchiamento demografico non riguarda peraltro solo la popolazione dei consulenti finanziari; anche l'età media dei clienti è alta: il 62% ha oltre 51 anni e, come riportato nel grafico in pagina, gli under 40 rappresentano solo il 16%. Relativamente al livello di istruzione dei consulenti finanziari, coloro che possiedono un diploma



sono i più numerosi (54%), seguono coloro che hanno conseguito una laurea magistrale o a ciclo unico (35%). L'attenzione alla propria preparazione professionale è dimostrata dalla continua acquisizione di competenze: più del 40% del campione ha ottenuto una delle certificazioni Efpa, tra Eip - European Investment Practitioner, Efa - European Financial Advisor, Efp - European Financial Planner o una combinazione di queste con quella Esg, dedicata

ai temi della sostenibilità. Analizzando più nel dettaglio i dati relativi all'attività svolta dai consulenti finanziari emerge che il 26% dei rispondenti ha sottoscritto un **contratto di advisory** con la propria mandante, ovvero un contratto di consulenza aggiuntivo o sostitutivo rispetto al tradizionale contratto di agenzia. Solo il 15% del totale del panel svolge un ruolo manageriale, coordinando, in media, cinque persone. I dati raccolti sulla clientela rivelano che il consulente finanzia-

rio gestisce mediamente 227 clienti, mentre i nuclei familiari seguiti sono in media 42 per professionista. Il 46% del campione dichiara che la percentuale media delle donne clienti prime intestatarie è del 20,5%. Il grafico in pagina evidenzia in dettaglio la distribuzione percentuale delle clienti donne. La maggior parte del panel dichiara che il **patrimonio medio di ogni cliente** si colloca tra 81mila e 120mila euro e solo il 14% ha un patrimonio investito minore di 10mila euro.

La dimensione del **portafoglio** dei consulenti finanziari è ben distribuita, con una preponderanza del 15% nella fascia tra i 16 e i 20 milioni di euro, seguita dalla fascia che va dai 21 ai 25 milioni (13%). Rispetto alla composizione dei portafogli emerge che i consulenti finanziari prediligono per oltre il 50% del campione il risparmio gestito, segue l'assicurativo (29%), la liquidità (12%) e il risparmio amministrato (8%). Infine, il 40% dichiara che mediamente la percentuale di portafoglio rappresentata da prodotti sostenibili è di circa il 10%. Relativamente alla modalità di interazione con gli investitori, i consulenti finanziari, anche dopo la pandemia e la crescita esponenziale dell'utilizzo degli strumenti digitali, continuano a prediligere il **rapporto personale con i propri clienti**: oltre il 54% dei rispondenti dichiara di incontrare i clienti di visu per almeno l'80% del loro tempo, rispetto ad una relazione digitale. (riproduzione riservata)

ANASF
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

Diventa **protagonista** della tua storia

Affidati ai

consulenti finanziari per dar valore al tuo **patrimonio**

Elisabetta I Tudor
Regina d'Inghilterra e d'Irlanda

Durante il suo regno, l'Inghilterra è diventata una superpotenza mondiale

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Arianna Porcelli

Debito al capolinea

Inflazione e debito pubblico registrano numeri da capogiro. Massimiliano Marzo racconta a CF un nuovo punto di vista della storia economico-politica

Il mese scorso l'inflazione nell'eurozona ha raggiunto l'8,1% non solo per le tensioni geopolitiche in corso ma anche per la veloce ripresa delle attività post Covid e il rincaro della crescita del debito pubblico italiano ammonta a oltre 2.700 miliardi. CF ha intervistato Massimiliano Marzo, professore di economia politica e direttore del master Wealth Management, Bologna Business School, sull'interazione di questi temi alla luce anche del cambio euro/dollaro.

Domanda. Il debito pubblico italiano è stimato essere al sesto posto nella classifica mondiale secondo il World Economic Outlook Report 2021. Come si è evoluto nel corso del tempo e quali strategie per la sua riduzione?

R. Il debito pubblico origina da un livello di spesa pubblica superiore alle entrate fiscali. Nel caso dell'Italia questo sbilancio nasce nel 1972/1973 quando fu immesso in ruolo un grande numero di precari nella pubblica amministrazione e vennero introdotte le c.d. 'pensioni baby'. Il debito è poi quasi raddoppiato nel corso degli anni '80 per tre effetti: riduzione dell'inflazione, aumento dei tassi

di interesse e crescita della spesa pubblica. Per la sua riduzione si devono generare avanzi primari di dimensione tale da coprire la spesa per interessi passivi e il disavanzo primario per un lungo periodo di tempo. Altre due leve sono una maggiore crescita e un minor tasso di interesse reale, che comportano un minore aggravio della spesa per interessi. Tali politiche sono efficaci se è possibile mantenerle nel tempo: in presenza di shock che comportano il ricorso a spesa pubblica (come nel caso del Covid) o una crescita dei tassi di interessi (shock su inflazione), la riduzione del debito è a rischio. Inoltre, politiche fiscali eccessivamente restrittive hanno un impatto negativo sulla crescita del PIL, che si traduce nell'aumento del debito. E dunque urgente ripensare a forme alternative di gestione del debito.

D. L'inflazione oggi è ai massimi storici. Come l'interazione tra la moneta e il crescente debito pubblico ha

portato alla crisi economica in corso?

R. L'inflazione è salita per effetto del rialzo del prezzo delle materie prime e per le tensioni sulle catene del valore nel post-Covid.



Massimiliano Marzo

Un'inflazione più alta comporta un minore onere per interessi passivi e una riduzione del valore nominale del debito. Per un verso, l'inflazione, se moderata, può aiutare la gestione del debito in quanto non è solo esclusivamente un fenomeno monetario, ma anche fiscale, come conse-

guenza dell'impegno del governo a non aumentare l'imposizione a seguito di maggiore spesa pubblica. La crescita della spesa per interessi, se non accompagnata da un impegno a contrarre il deficit, indurrà un incremento dell'inflazione, attraverso una maggiore domanda aggregata. Per fermarla sarebbe più utile adottare una diversa strategia di gestione del debito. I rialzi dei tassi porteranno ad un calo dell'inflazione, ma ad un costo eccessivo.

D. Gli squilibri dei bilanci macro-economici portano i paesi a rivedere gli obiettivi di crescita spostando il focus sulla singola nazione. Cosa insegna il Gold Exchange Standard?

R. Nel Gold Exchange Standard, il dollaro era ancorato all'oro e tutte le valute erano a loro volta ancorate al dollaro. Grazie a questa struttura, il dollaro è diventato prevalente nella denominazione degli scambi internazionali, tanto che, anche a seguito del

crollo di questo regime nel 1971, tale predominanza non si è eccessivamente ridotta. Oggi, a seguito del disancoraggio dall'oro, il valore di una valuta è riposto nella fiducia del paese emittente di essere in grado di preservarne il valore.

D. Dollaro/euro: quali sono i vantaggi e i rischi della valuta di riserva?

R. Oggi circa il 65% delle riserve in valuta delle banche centrali è investito in strumenti emessi da USA. L'euro è una valuta regionale dal momento che non occupa più del 25% dell'allocation delle riserve globali. La mancanza di uno strumento di debito comune denominato in euro ha fatto perdere alla nostra valuta la possibilità di insediare il ruolo del dollaro. L'Europa ha perso tempo e risorse, additando italiani e greci come spendaccioni e ponendo la questione del debito su una base morale, senza adottare una soluzione tecnica che avrebbe reso l'euro valuta realmente concorrente al dollaro.

SEMINARI 2022

ANASF
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

DOVE	QUANDO	TITOLO	DOCENTE
Bologna	29/06/2022 9:00-13:00	Architettura della scelta e investimento responsabile: ESG non è un prodotto ma un comportamento	Ruggero Bertelli, Università degli Studi di Siena
Udine	30/06/2022 9:00-13:00	Gestire la relazione nelle varie fasi di mercato	Claudio Grossi, Progetica
Matera	07/07/2022 9:00-13:00		
Milano	06/07/2022 14:30-18:30	Megatrends e investimenti tematici	Maria Debora Braga, SDA Bocconi
Perugia	13/09/2022 9:00-13:00	Oltre il modello di Markowitz: la teoria "contemporanea" del portafoglio	Duccio Martelli, Università degli Studi di Perugia
Catania	13/09/2022 14:30-18:30	L'inflazione: tra preoccupazioni macroeconomiche e soluzioni di protezione finanziaria	Giampaolo Gabbi, SDA Bocconi
Napoli	27/09/2022 9:00-13:00		
Pescara	15/09/2022 9:00-13:00	La "spinta gentile": dalla teoria alla pratica	Fabrizio Crespi, Università Cattolica del Sacro Cuore
Reggio Calabria	28/09/2022 9:30-13:30	Criptovalute: aspetti giuridici e finanziari	Luca Frumento, avvocato e consulente legale Anasf

I seminari ANASF sono organizzati in partnership con **Goldman Sachs Asset Management** e **J.P. Morgan Asset Management**



Al termine di ogni seminario è possibile svolgere un test di verifica delle conoscenze acquisite, idoneo ai fini dell'obbligo di aggiornamento professionale MIFID / Consob.

Prenotazione online su www.anasf.it/seminari e registrazione all'ingresso obbligatoria esibendo l'Anasf Card

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Arianna Porcelli

Enasarco all'opera

A cinque mesi esatti dalla nuova presidenza dell'Ente, sono numerose le attività svolte: condivisione e trasparenza i mantra della legislatura Mei

Tra i temi in agenda del nuovo Consiglio di amministrazione Enasarco, in carica da gennaio 2022, sono già stati smarcati numerosi punti che tracciano il percorso verso una gestione della Fondazione più trasparente, al fine di renderla "una casa di vetro", come affermato dal suo presidente Alfonsino Mei. Per raggiungere questo obiettivo, nei primi mesi di governance sono già state poste le fondamenta: il presidente di Enasarco ha dato mandato a una primaria società di revisione indipendente esterna per una *due diligence* del patrimonio mobiliare e immobiliare della Fondazione che, con il contributo di esperti, effettuerà una valutazione di tutti i principali processi di gestione dell'Ente. "È proprio sul concetto di competenze che è possibile attuare strategie di investimento sostenibili ed efficienti. La collaborazione tra professionisti, più volte sottolineata anche dal presidente Mei, è necessaria a creare una discontinui-

tà rispetto al passato e una nuova visione del futuro. Il senso di responsabilità dovrà animare le azioni di tutti noi per orientare in positivo il raggiungimento degli obiettivi", ha commentato Luigi Conte, presidente di Anasf.

Il lavoro della Fondazione nel 2022 è ripartito all'insegna dell'unione e della responsabilità. Ad aprile, è terminato l'esercizio provvisorio, che non permetteva di approvare i documenti di budget 2022 e di revisione budget 2021, e l'Assemblea dei Delegati ha approvato all'unanimità il bilancio consuntivo: il 2021 della Fondazione ha chiuso con un avanzo economico di 187 milioni e un patrimonio complessivo di oltre 8 miliardi, con un aumento del 2,7% rispetto all'anno precedente. "Sono dati molto positivi. Ora è opportuno

avviare politiche di investimento a favore del sistema Italia. A tal proposito, è necessario ricordarsi del ruolo centrale che l'Ente riveste nel panorama sociale italiano: abbiamo la possibilità e la capacità di incidere, realmente, nelle scelte politiche", ha commentato Mei. Nello stesso mese, il Cda di Enasarco ha dapprima nominato ad interim il nuovo direttore generale; istituito la nuova Commissione elettorale e il Collegio dei sindaci, composto da Sara Armella, presidente del Collegio sindacale, nominata dal Ministero del Lavoro, e i sindaci Luciano Cimbolini, nominato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, e Massimo Caramante, Umberto Mele e Antonio Frediani, nominati dall'Ente.

La nuova governance ha anche già varato il Program-

ma delle prestazioni assistenziali per l'anno 2022, con numerosi contributi: oltre quelli che Enasarco garantisce da anni a favore degli iscritti alla Fondazione, tra cui anche ai consulenti finanziari, sono state riconfermate le erogazioni straordinarie - Covid e il "Progetto Donna". Tra le novità del Programma, è stato eliminato il "tetto" di 30 mila euro di reddito Isee che in precedenza, se superato, faceva perdere il diritto di accedere alle principali prestazioni assistenziali garantite dall'Ente ed è stata confermata l'anzianità contributiva minima di almeno quattro trimestri coperti negli ultimi due anni da versamenti non inferiori al minimale.

Sempre in tema di previdenza, Enasarco ha recentemente approvato la sottoscrizione di una convenzio-

ne con Emapi, a partire dal 1° novembre, una copertura che offre servizi nel campo dell'assistenza sanitaria e in quello del "Long Term Care", per dare una mutua agli iscritti più completa, in sostituzione dell'attuale polizza infortuni e malattia.

"Il ritorno alla missione originaria dell'Ente - garantire la previdenza obbligatoria e l'assistenza ai professionisti dell'intermediazione commerciale e finanziaria con contratto di agenzia o rappresentanza - attraverso la costituzione di una governance coesa e che esprima trasparenza di gestione e nuove politiche a favore degli iscritti è avviato. Anasf continuerà a sostenere il nuovo corso per raggiungere questo traguardo", ha chiosato Conte. (riproduzione riservata)

di Leonardo Comegna

L'Inps vuole la sua parte

Alla cassa entro il 30 giugno per il saldo 2021 e il primo acconto 2022: i dettagli su quote e aliquote e il calendario delle scadenze

Mese difficile per le persone fisiche che entro il 30 giugno, oltre a doversi mettere in regola con il Fisco, devono pagare all'Inps il saldo dei contributi del 2021 e il primo acconto 2022 (come dal modello "Redditi 2022-PF"). Il 30 giugno scade il termine utile per il versamento, che può comunque essere eseguito entro il 30 luglio (22 agosto per chi sceglie la rateizzazione), con la maggiorazione dello 0,40%.

Quanto si paga. La legge prevede che la contribuzione previdenziale debba essere calcolata sulla totalità dei redditi d'impresa denunciati ai fini Irpef, prodotti nello stesso anno al quale i contributi si riferiscono. Chi lo scorso anno ha versato un acconto in percentuale del reddito d'impresa dichiarato per il 2020 eccedente il minimale di 15.593 euro, deve quindi versare la somma a conguaglio sulla base della totalità dei redditi effettivamente conseguiti nel 2021. L'aliquota da applicare è pari al 24,64% tra 47.379 e 78.965 euro; tetto che sale a 103.055 euro per i soggetti privi di anzianità contributiva al dicembre 1995.

Acconto 2022. Per quanto riguarda il primo acconto 2022, occorre tener conto che in seguito alla riforma Fornero l'aliquota contributiva è salita definitivamente al 24,48%, e il minimale di reddito è fissato in 15.710 euro. Il massimale di reddito risulta invece pari a 80.465 euro. A conti fatti le persone fisiche devono versare all'ente di previdenza il 24,48% sul reddito d'impresa fino a 48.279 euro («tetto» pensionabile) e il 25,48% sull'eventuale quota eccedente, fino al massimale di 80.465 euro. È previsto uno sconto per giovani collaboratori di età fino ai 21 anni. I soggetti che per l'anno 2021 dichiarano un reddito d'impresa superiore a 15.593 euro (minimale) quindi devono versare una quota pari al 23,28% della differenza tra reddito d'impresa dichiarato (Unico 2022) e il «minimale» di 15.710 euro. L'aliquota sale al 24,28% per la quota di reddito 2021 compresa tra 48.279 euro e 80.465 euro. Il secondo acconto 2022, nella stessa misura, deve essere versato entro il 30 novembre.

Il calendario

Il calendario	
30 giugno*	Saldo anno 2021 e 1^ rata di acconto contribuzione anno 2022 (50% della quota eccedente il contributo minimo)
22 agosto	2^ rata contributo minimo 2022
16 novembre	3^ rata contributo minimo 2022
30 novembre	2^ rata di acconto contribuzione anno 2022 (50% della quota eccedente il contributo minimo)
16 febbraio 2	4^ rata contributo minimo anno 2022
* Si può pagare sino al 30 luglio (22 agosto per chi sceglie la rateizzazione), con la maggiorazione dello 0,4%	

Quanto vuole l'Inps nel 2022

Fasce di reddito	Contribuzione
Fino a 16.243 euro	3.983,73 (3.788,81) *
da 16.244 a 48.279 euro	24,48% (23,28%)
da 48.280 a 80.465 euro **	25,48% (24,28%)

* La cifra comprende anche la quota del contributo per maternità (7,44 euro).

Le cifre tra parentesi si riferiscono ai collaboratori di età inferiore a 21 anni.

** Il massimale contributivo che si applica agli iscritti dal 1° gennaio 1996, privi di anzianità assicurativa al 31 dicembre 1995, risulta pari a 105.014 euro.

**LE REGOLE
PER INVESTIRE
CONSAPEVOLMENTE**

**SCOPRILE OGNI VENERDÌ
SULLE NOSTRE PAGINE SOCIAL**



- #1 PIANIFICA OGGI PER IL TUO DOMANI**
- #2 LE TUE SCELTE MODIFICANO LA PERFORMANCE DEL PORTAFOGLIO**
- #3 DIVERSIFICA SEMPRE**
- #4 IL TEMPO È IL TUO X-FACTOR**
- #5 LA VOLATILITÀ È L'OSSIGENO DELL'INVESTIMENTO**

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

“Meta-Verso” Firenze

A cura di *Efpa Italia*

Evoluzione dei criteri ESG, spinta tecnologica, approccio olistico, clientela sempre più ampia con esigenze complesse di gestione. Si può dire che la consulenza finanziaria sia alle soglie di un nuovo Rinascimento ed Efpa Italia, ente certificatore delle competenze dei professionisti del settore, si propone come bussola di orientamento in un universo in profonda evoluzione. “Il consulente oggi è chiamato ad affrontare le sfide di tutti i giorni in un’ottica di rinnovamento e innovazione. Per questo motivo, con riferimento anche alla città che ci ospita, abbiamo voluto intitolare il Meeting 2022 della Fondazione “Meta-verso il nuovo Rinascimento: l’evoluzione della consulenza finanziaria”. Tratteremo l’argomento in diverse sessioni informative con qualificati esponenti del settore”, spiega Nicola Ardente, vicepresidente di Efpa Italia, dando appuntamento in presenza, il 6 e il 7 ottobre a Firenze al Palazzo dei Congressi - Villa Vittoria.

Il richiamo al metaverso nel titolo del Meeting sottolinea un prossimo futuro in cui le attività di consulenza finanziaria avverranno nell’universo virtuale condiviso?

No, ritengo che un simile scenario sia quanto meno prematuro. Abbiamo voluto giocare con questo termine di stretta attualità. Con Meta-verso vogliamo alludere al percorso che sta compiendo la consulenza verso una meta ancora in parte da definire. Indubbiamente la rivoluzione digitale in corso porterà a mutamenti anche nell’ambito della professione, ma non ritengo che il metaverso abbia un’operatività e una praticabilità a breve termine nell’ambito della consulenza finanziaria. Certo va esaminato e compreso e, prima di tutto, normato, insieme alle applicazioni riguardanti la blockchain e la dematerializzazione dei beni. In ogni caso mi aspetto

che il rapporto umano di empatia e fiducia costruito dal professionista rimanga sempre centrale nel futuro della professione.

Quali sono, a suo giudizio, gli ambiti pratici da approfondire per aprirsi a nuo-

vi di adeguatezza della direttiva MiFID II. Entro il terzo trimestre dell’anno è attesa la relazione finale dell’Esma e per i professionisti si preannuncia un importante cambio di passo nell’attività quotidiana. Altre opportunità professionali possono scaturire da

bile e competente in senso olistico, legato alla sostenibilità e, soprattutto, sempre più consapevole del valore della competenza, meglio se certificata e riconosciuta, e del ruolo sociale che riveste la sua attività a fianco del cliente.

La professione risulta attraente per la generazione Z?

A differenza delle problematiche che stanno affrontando altri ambiti professionali, la consulenza finanziaria, sulla base dei dati relativi alle certificazioni di Efpa Italia, continua ad essere scelta dai giovani anche grazie alle prospettive di innovazione e formazione. Il Meeting di Firenze, con il suo fitto calendario di appuntamenti e incontri aperti ai professionisti certificati e non, diventa una ulteriore vetrina sulle opportunità di crescita offerte dalla professione. (riproduzione riservata)



ve opportunità professionali nell’ambito della consulenza finanziaria?

Certamente le tematiche ESG, cui Efpa Italia ha dedicato uno specifico percorso di certificazione. Il tema è in costante evoluzione come dimostra l’avvio, lo scorso inverno, di una consultazione Esma per emendare gli orientamenti su alcuni aspetti dei requisiti

tematiche di ambito successorio e dal passaggio generazionale oltre che dalla protezione del patrimonio, sia privato che aziendale.

Considerando questo Rinascimento in atto, come immagina il consulente del futuro?

Digitale e tecnologico, disponibile ed empatico, responsa-

Un’ampia gamma di servizi

di Arianna Porcelli

L’Associazione nazionale dei consulenti finanziari offre agli associati numerosi servizi di supporto alla professione e, con costanza, rinnova e sigla nuove convenzioni con l’obiettivo di fornire strumenti di consultazione e analisi finanziaria oltre che offerte per il tempo libero e cura della salute. Nel primo semestre, Anasf ha attivato convenzioni con diverse piattaforme: eXact di Analysis per distribuire informazioni e analisi complementari di prodotti del risparmio gestito, e Physis Investimenti, che offre strumenti di analisi per una consulenza sostenibile e per un approccio concreto al tema con i propri clienti; ma anche convenzioni quali quella siglata con l’Istituto Nazionale Ricerca Genoma, per eseguire un test del DNA, e con Fluentify, una piattaforma per approfondire la conoscenza della lingua inglese. Queste ultime soluzioni riservano in particolare agli associati, ma anche ai familiari, sconti esclusivi. Grazie all’accordo con ALD Automotive, inoltre, i soci Anasf potranno usufruire di uno sconto promozionale anche per il noleggio auto a lungo termine. Tra i servizi più apprezzati

dalla categoria quelli di **tutela legale, fiscale e previdenziale**: Anasf si avvale di studi associati che rispondono prontamente ai quesiti entro pochi giorni lavorativi. L’Associazione redige inoltre, a seguito di decreti legge e comunicazioni dell’Agenzia delle Entrate di interesse per i consulenti finanziari, **circolari** specifiche che sintetizzano temi e procedure richieste dalle istituzioni. Tra i vantaggi di essere soci Anasf, la possibilità di partecipare gratuitamente a **seminari e webinar di aggiornamento** professionali, promossi in partnership con primarie società di gestione e certificati Efpa Italia.

Le attività istituzionali e i servizi Anasf vengono veicolati e diffusi oltre che sui canali social anche attraverso l’inserito cartaceo **CF su Milano Finanza e l’house organ CFnews**, inviati ogni mese agli iscritti. Nel campo dell’editoria, infine, con un’agevolazione esclusiva, i soci Anasf possono abbonarsi anche all’annuale de “Il Bollettino”, il più antico quindicinale economico finanziario in Italia, fondato nel 1876.

Per scoprire tutti i vantaggi e le quote di iscrizione visitare il sito www.anasf.it. (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Gestire le risorse per l’inverno

In qualche misura la linea al risparmio l’ha dettata Roberto Cingolani, ministro della Transizione energetica, quando ha detto che. Voleva rassicurare gli italiani minacciati dal taglio del gas russo. In realtà gli ha fatto capire che magari un cappotto addirittura no, ma un maglione sì, è il caso che gli italiani lo mettano, quando sono tra le pareti domestiche, per affrontare i rigori di una stagione durante la quale sarà necessario risparmiare su energia e riscaldamento. Non necessariamente un male, se si considera che in questo modo si contribuirà ad assestare un colpo al governo russo facendo mancare loro sostanziosi introiti, quelli che erano abituati a incassare con la vendita del loro gas. Ma anche un sano esercizio di prevenzione, di accumulo di risparmio in vista di tempi più complicati di quelli trascorsi di recente, al netto della pandemia.

La disposizione a risparmiare di più gli italiani l’hanno già dimostrata nel 2020-21 durante l’emergenza Covid. E hanno fatto fatica a cambiare mentalità quando il virus ha cominciato a essere sconfitto e le necessità a cambiare, a evolvere verso un’uscita dal parcheggio di denaro, dai depositi, per confluire di nuovo sui mercati. A stravolgere i loro progetti d’investimento è giunta però la guerra portata dai russi, alla quale non si può rispondere solo tornando a precipizio verso depositi e conti correnti perché questa soluzione oggi è meno protettiva, dal momento che contestualmente è ripartita l’inflazione, che può erodere alquanto il potere d’acquisto del denaro che si è messo da parte.

Certo, c’è il rischio di dover tirare un po’ la cinghia. Lo ha ammesso anche il governo, quando ha riconosciuto, sempre parlando del gas (quasi un paradigma dei no-

stri patrimoni in generale), la necessità di un «un piano di risparmio, non draconiano, ma che dobbiamo fare». Secondo il ministro Cingolani «per il secondo semestre 2024 dovremmo essere indipendenti dalla Russia, ma la condizione importante è che dobbiamo iniziare l’inverno con gli stoccaggi pieni». Presupposto di partenza anche per chi investe è quindi avere mantenuto una buona capacità di risparmio. Ma sarà importante anche saperlo ben allocare, perché come detto l’inflazione morde e impedisce di restare fermi. In questo, lo ricordava qualche giorno fa un gestore interpellato da MF-Milano Finanza, gli investitori italiani beneficino del fatto che lo Stato è in Europa quello che offre i rendimenti più generosi dopo la Grecia, molto più di Spagna, Francia o addirittura Germania (con lo spread tornato oltre quota 200). Non solo: le azioni di Piazza Affari spesso combinano basse quotazioni e alti flussi in termini di dividendi. Per restare nell’ambito delle blue chip, le principali società del Ftse Mib trattano a multipli modesti, per esempio le utility, che pesano per circa un quinto del paniere: mostrano valutazioni basse e distribuiscono dividendi alti. Idem per i pochi petroliferi e i tanti finanziari (questi ultimi beneficiano anche di un rialzo dei tassi nel breve periodo). Chiaro che se si verificasse una frenata dell’economia le cose cambierebbero anche per questi. Le imprese al momento non segnalano un calo drastico di ordinativi, quindi la recessione da domanda deve ancora manifestarsi. Resta comunque il grande interrogativo: se sia il caso ridurre in misura significativa l’esposizione sull’azionario. Se poi le cose dovessero peggiorare, fate tesoro del suggerimento del ministro. E per l’inverno tenete pronto un maglione di riserva. (riproduzione riservata)