

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

CF Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



Non è un gioco da ragazzi

Il nuovo Regolamento Intermediari Consob porta numerose novità. Tra i punti all'attenzione di Anasf il tema della formazione dei consulenti finanziari, l'esperienza e la certificazione professionale, la strada del praticantato. Tante luci e qualche ombra su cui fare chiarezza

di Stefania Ballauco

«Il futuro appartiene a coloro che si preparano per esso oggi». Così la pensava Malcolm X ed è esattamente quanto sta facendo anche Anasf lavorando da tempo allo sviluppo della professione di consulente finanziario, protagonista di questo intenso periodo di evoluzione e aggiornamento normativo. Le novità non mancano ed essere pronti ad accoglierle non è una sfida banale. Ciò che oggi si fa per il settore e i cambiamenti richiesti agli operatori influiranno tanto sui professionisti già in attività quanto, se non in misura maggiore, sulle nuove generazioni di consulenti. Una parte rilevante delle novità che riguardano il settore finanziario sono contenute nel Regolamento Intermediari di Consob, pubblicato a metà febbraio di quest'anno, per recepire la Mifid II e le Linee Guida Esma. Tra i numerosi punti su cui si sofferma il documento, ve ne sono alcuni che hanno in particolare raccolto l'attenzione dell'Associazione e che ruotano intorno ai temi dell'esperienza professionale necessaria a svolgere l'attività di cf, dell'aggiornamento professionale degli operatori e della innovativa e fino a oggi non prevista modalità di supervisione da parte di figure senior su quelle junior. «Il Regolamento Intermediari ha il grande pregio di fare luce su alcuni aspetti dell'attività su cui da tempo Anasf richiama l'attenzione, come quello dell'introduzione di una forma di praticantato volto ad agevolare l'ingresso e l'avvio della carriera di nuove leve», ha commentato il presidente Anasf Maurizio Bufi, «ma al contempo indica

nuovi orientamenti in tema di formazione, ad esempio, da cui nascono alcuni dubbi».

Andiamo con ordine. Il Regolamento riconosce la possibilità di abbreviare l'iter per conseguire l'esperienza professionale necessaria a prestare i servizi di consulenza e di informativa su prodotti e servizi di investimento, passando da dodici a sei mesi. Ciò è possibile grazie al conseguimento di una certificazione di carattere internazionale rilasciata da enti terzi rispetto alle società mandanti. Il criterio per attestare la validità delle certificazioni è che esse siano riconosciute dai regulator anche in altre giurisdizioni dell'Unione Europea. «Una novità di sicuro interesse, che lascia però aperto un quesito su quali siano effettivamente le certificazioni che rispondono a questo criterio», ha voluto sottolineare Bufi. «Efpa Italia, ad esempio, potrebbe candidarsi tra gli enti certificatori? A nostro giudizio, la risposta è affermativa

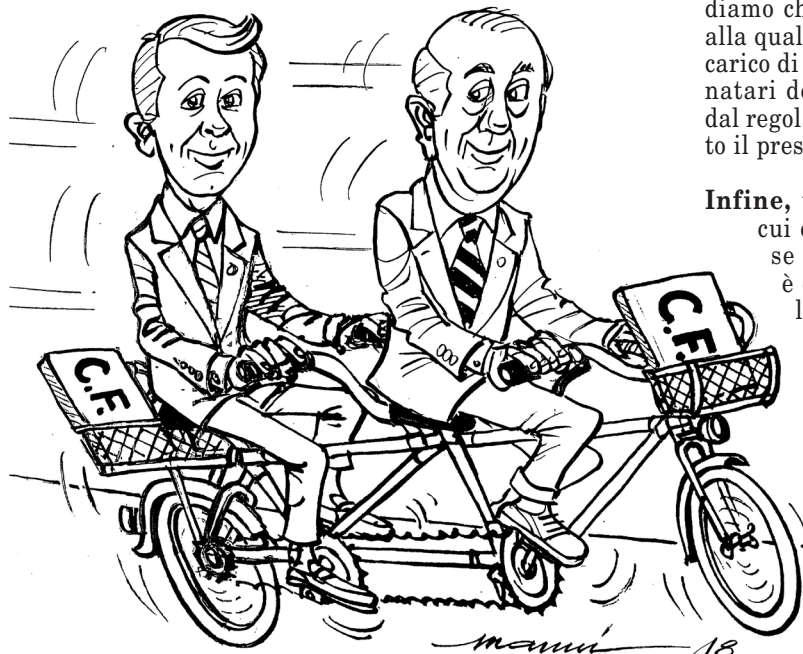
ed è anche l'auspicio che condividiamo con i colleghi di Efpa, nata per l'appunto su iniziativa di Anasf nel 2002. Da tanti anni la Fondazione, che fa capo a Efpa Europe, eroga ore di certificazione professionale, in cui sono ad esempio inclusi anche i seminari di aggiornamento della nostra Associazione».

Ed è proprio su questo secondo tema che il nuovo Regolamento Intermediari si sofferma richiedendo, in via generale, almeno 30 ore di aggiornamento professionale ogni anno, oltre ad almeno 30 ore di aggiornamento in caso di cambi di ruolo del personale o di modifiche nei modelli di servizio o nella normativa, nonché un aggiornamento professionale in previsione dell'offerta di nuovi prodotti. «Ci siamo fatti paladini, in questi anni, della formazione professionale, offrendo un ricco calendario di approfondimenti per i nostri associati. Accogliamo quindi con grande interesse e favore le novità introdotte, convinti che

una formazione sempre più centrata sugli scenari di attualità e sui nuovi strumenti finanziari sia indispensabile per uno svolgimento della professione orientato alla qualità e al valore». Restano però da chiarire alcuni aspetti, ad esempio su come calcolare il monte ore utile a raggiungere il tetto di formazione annuale; oppure sulle modalità e libertà di scelta della formazione, erogata eventualmente anche da enti terzi all'intermediario; o ancora sulla documentazione necessaria ad accertare l'effettivo svolgimento dei corsi di formazione. «Negli anni ci siamo più volte posti la questione dell'opportunità di recepire in modo equo, e non con un'interpretazione rigida e vincolante, le norme. Abbiamo in passato chiesto alle autorità che l'obiettivo di maggiore efficienza del settore e di tutela dei risparmiatori non venisse coperto da un effetto distorto, che portasse a oneri troppo stringenti per gli operatori. In linea di principio, crediamo che si possa puntare alla qualità secondo un equo carico di obblighi per i destinatari delle norme pensate dal regolatore», ha continuato il presidente Anasf.

Infine, un altro punto su cui con grande interesse si è letta la norma è quello che riguarda la preparazione delle nuove leve e l'avvio della professione attraverso una forma di praticantato, che tra l'altro un tempo era già previsto per gli operatori del risparmio e che a gran voce in questi anni Anasf ha richiesto, al fi-

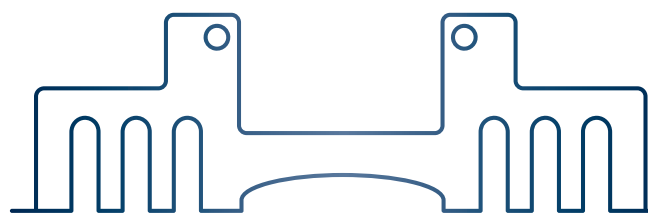
ne di favorire un ricambio generazionale qualificato. L'esperienza professionale che i giovani potrebbero conseguire sotto supervisione nell'ambito del percorso di praticantato post iscrizione all'Albo previsto dalla Commissione porterebbe a ottimizzare questo processo di preparazione e avvio alla professione. Se infatti, come è vero, la difficoltà rilevata non è solo quella di attrarre i giovani a svolgere l'attività di cf ma anche quella di aiutarli nei primi anni a creare e mantenere solide relazioni con i clienti oltre che un portafoglio che possa essere per loro economicamente sostenibile, questa nuova opportunità potrebbe tracciare la strada verso un futuro abitato da una popolazione almeno under 40. Si aprono tuttavia capitoli di approfondimento sulla modalità di svolgimento del praticantato, sia in relazione alla qualificazione del periodo impiegato in questo processo di affiancamento, sia in merito alla declinazione delle modalità e delle risorse necessarie ai consulenti senior, di non poco conto. «Anasf si sta già muovendo a sensibilizzare i soci disponibili a considerare l'idea di svolgere il ruolo di tutor, coinvolgendo - perché no - anche gli intermediari. L'Associazione già dal 2009 entra nelle università italiane per presentare la professione e da allora ha incontrato oltre 4 mila studenti in oltre 70 appuntamenti. Vorremmo continuare a essere parte integrante di questo processo di innovazione e di ricambio generazionale su cui sollecitiamo le nostre preponenti da molto tempo. Un impegno che ci vede protagonisti da anni e che anche in futuro è nella nostra agenda», ha concluso Bufi. (riproduzione riservata)





CONSULENTIA I8

NON SOLO MIFID



9 • 10 OTTOBRE 2018

NAPOLI Centro Congressi Stazione Marittima



creative-farm.it

in partnership con

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di **Sonia Ciccolella**
e **Mattia Suardi**,
Ufficio Studi Anasf

Valore alla remunerazione

Banca d'Italia recepisce le norme Ue sulle politiche retributive degli operatori finanziari. Il contributo di Anasf sull'unicum del cf alla consultazione dell'Autorità

Anasf ha partecipato alla recente consultazione di Banca d'Italia volta all'aggiornamento delle regole sulle politiche di remunerazione di banche e Sim. Le norme proposte dall'Autorità – i cui elementi di novità rispondono principalmente alla necessità di recepire gli Orientamenti nel frattempo emanati dall'Unione europea – confermano la disciplina introdotta tra il 2013 e il 2014, in occasione di una prima consultazione i cui contenuti erano stati oggetto dei lavori della prima edizione di ConsulentiTia. Nel documento di consultazione, Banca d'Italia conferma anzitutto l'impianto complessivo delle regole sulle politiche di remunerazione, che si compongono di un insieme di norme valide per tutto il personale, di regole ad hoc per le reti di consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede e di requisiti più stringenti per il «personale più rilevante» (i risk taker), soggetti la cui at-

tività professionale ha o può avere un impatto rilevante sui profili di rischio dell'intermediario. L'obiettivo generale è definire sistemi retributivi in linea con gli obiettivi e i valori aziendali, le strategie di lungo periodo e le politiche di prudente gestione del rischio. Con particolare riferimento alle reti, si conferma l'indicazione secondo cui le politiche di remunerazione non possono basarsi solo su obiettivi commerciali, ma devono essere ispirate a criteri di correttezza, tutela e fidelizzazione nelle relazioni con la clientela. Sebbene le regole ad hoc dedicate alle reti non subiscano modifiche rispetto alle norme del 2014, nei propri commenti Anasf ha colto l'occasione per evidenziare l'opportunità di alcuni aggiustamenti. L'obiettivo è tenere pienamente conto delle specificità della remunerazione del consulente finanziario agente, che si di-

stingue dalla retribuzione del lavoratore subordinato. Le regole introdotte quattro anni fa distinguono la remunerazione del consulente finanziario in una componente ricorrente, che rappresenta la parte più stabile e ordinaria della remunerazione, e una componente non ricorrente, che ha invece una valenza incentivante (legata, ad esempio, all'incremento dei volumi di raccolta o al superamento di benchmark sui prodotti). La quota ricorrente è equiparata alla parte fissa della remunerazione del personale dipendente, mentre la parte non ricorrente, assimilabile alla retribuzione variabile del resto del personale, è volta a collegare la retribuzione ai risultati aziendali. Anasf, come già evidenziato in passato, ha condiviso questa impostazione generale che riconosce le peculiarità dei consulenti finanziari: esistono infatti notevoli differenze

contrattualistiche e di modelli remunerativi tra agenti e dipendenti. Si pensi a quelle forme di remunerazione del consulente finanziario legate a commissioni una tantum, che risulta difficile collocare nella parte ricorrente o non ricorrente della remunerazione. È il caso, ad esempio, dei piani di accumulazione (Pac) e di alcuni tipi di polizze vita a contenuto finanziario, in cui a una prima commissione più elevata fanno seguito altre commissioni di importo più contenuto per la durata dell'investimento. Come segnalato da Anasf nella propria memoria, tali elementi andrebbero in realtà tutti ricondotti alla stessa voce remunerativa: risulterebbe pertanto corretto ricomprendere nella parte ricorrente quelle commissioni che, pur variando nel tempo come nell'esempio citato, sono remunerate in un arco di tempo superiore all'anno.

L'Associazione ha poi segnalato le nuove forme contrattuali ibride, in cui l'attività del consulente finanziario è in parte basata sul contratto di agenzia, in parte sul contratto da dipendente, con la conseguente necessità di fare particolare attenzione all'identificazione dei vari elementi retributivi. Ne sono un esempio i contratti, recentemente introdotti da alcune realtà bancarie, in base ai quali il consulente finanziario presta la propria attività settimanale in parte come lavoratore dipendente part-time in una filiale e in parte in qualità di agente. L'auspicio è che quest'ulteriore sviluppo della normativa di settore e il relativo contributo di Anasf portino a una sempre maggiore trasparenza e a una più ampia condivisione delle politiche remunerative di tutto il personale degli intermediari finanziari. (riproduzione riservata)

di **Lucio Sironi**

PORTAFOGLIO

Aggrappati alla dote familiare

In Italia il patrimonio finanziario è davvero consistente: oltre 4 mila miliardi di euro. Quello che manca, ancora una volta, sono consapevolezza e pianificazione da parte dei risparmiatori. L'esempio forse più eclatante viene dal mondo delle pensioni: solo il 32% dei lavoratori è iscritto a forme di previdenza complementare, senza contare che dopo qualche anno molti smettono di versare. È un problema anche culturale: la metà degli italiani ritiene che la pensione sia una responsabilità dello Stato. E in quanto a questo, la popolarità di cui ha beneficiato la proposta del reddito di cittadinanza dice quanto si sia propensi, in questo Paese, a pensare che qualche entità superiore possa o debba provvedere alle esigenze dei cittadini, a prescindere dai doveri di questi ultimi. Di fronte a questo stato di cose ci si rende conto di quanto sia indispensabile che ci sia sempre qualcuno, dotato della necessaria competenza, capace di mettersi accanto all'investitore e ragionare con lui su quelli che sono i flussi di cassa suoi e quelli della sua famiglia, identificando bisogni e obiettivi. Sono riflessioni comuni tra gli esperti finanziari, che forniscono questo servizio attraverso differenti modalità di business. C'è chi, ad esempio, remunera il proprio servizio con le sole provvigioni pattuite per l'advisory, rivolgendosi a un target di investitore necessariamente di alto standing, con un livello di cultura finanziaria all'altezza, perché in buona parte dei casi è lo stesso cliente che si muove, sulla base delle indicazioni ricevute dall'advisor, per operare in autonomia sul mercato. C'è chi invece fonda la propria offerta ai risparmiatori sul binomio consulenza-collocamento, con un sistema di remunerazione e commissioni integrato, risultando adatto a una clientela più trasversale e con differenti livelli

di alfabetizzazione.

Da questo punto di vista è interessante quanto dice l'ultimo Rapporto Istat, che fotografa l'Italia come secondo Paese più vecchio al mondo, con scarsissima mobilità sociale e dove il patrimonio di famiglia risulta determinante per il successo. Prendendo a riferimento il 2016, il 43,5% degli italiani aveva una dote familiare definita dall'Istituto di statistica bassa, il 48,2% nella media e solo l'8,4% alta. A ciò si somma il fatto che dal 2015 l'Italia è entrata in una fase di declino demografico e di progressivo invecchiamento della popolazione, che si spiega anche con il guadagno di quella anziana in termini di sopravvivenza. Tutto questo comporta di conseguenza profonde trasformazioni a livello sociale (e quindi anche sul piano delle necessità economiche e di risparmio), per esempio «un'accresciuta domanda di cura che mette in tensione il ruolo di sostegno della rete di parentela», scrive l'Istat. Per non parlare poi del cosiddetto debito demografico, ossia quello contratto da un Paese nei confronti delle generazioni future in termini di previdenza, spesa sanitaria e assistenza. Debito particolarmente elevato nel caso dell'Italia dove nel 2015 la spesa per protezione sociale è stata pari al 30% del pil rispetto alla media del 28,5% registrato nei Paesi dell'Unione europea. E qui l'evoluzione demografica non aiuta: secondo le previsioni, tra 20 anni lo squilibrio tra generazioni sarà ancora più critico, con 265 anziani ogni 100 giovani rispetto ai 168,7 di oggi. Chissà se allora la consulenza finanziaria sarà un servizio richiesto più dai primi, come succede oggi, o dai secondi, che magari nel frattempo avranno trovato il modo per farsi girare, per legge, parte della dote familiare da nonni e padri. (riproduzione riservata)

A confronto con l'Europa

Continua l'impegno oltre frontiera dell'Associazione, nelle sedi delle Istituzioni e Autorità estere che affrontano i temi che sono usualmente presidio di Anasf. Lo scorso 3 maggio Fecif ha riunito a Vienna i rappresentanti delle Associazioni europee che compongono il board, l'advisory committee e l'assemblea generale. Anasf ha partecipato con Vania Franceschelli, come rappresentante del primo, e con Mattia Suardi, membro del secondo. Tra i tanti temi affrontati, è stata condivisa l'idea di realizzare un prossimo White book, da pubblicare nel 2020, per fotografare il settore della consulenza finanziaria in Europa e si è deciso di confermare l'impegno nella ricerca che nel 2018 si tradurrà nella realizzazione di due indagini, di cui una verte sul tema del Fintech. È stato infine programmato l'evento Fecif di quest'anno che si svolgerà il 17 ottobre a Bruxelles. Restando in ambito europeo, si è da poco concluso il Cifa Forum, che si è tenuto nel Principato di Monaco dal 21 al 23 maggio con il titolo: «Repeal and replace an economic model under attack?», che nei tre giorni di lavori ha voluto fare il punto sul futuro dell'attuale modello economico alla luce dell'evoluzione tecnologica. Guardando avanti, il 22 giugno a Lisbona, l'appuntamento è invece con l'iniziativa Esas, ovvero l'insieme delle autorità europee Eba (European Banking Authority), Eiopa (European Insurance and Occupational Pensions Authority) ed Esma (European Securities and Markets Authority), che svolgono un ruolo importante nella promozione della trasparenza, della semplificazione e della equità del mercato dei prodotti e servizi finanziari destinati ai risparmiatori. Anche Anasf sarà presente con Vania Franceschelli e Sonia Ciccolella, dell'Ufficio studi dell'Associazione. Focus della giornata sarà la protezione e la tutela degli investitori.



I partecipanti alla riunione Fecif del 3 maggio



Vania Franceschelli con Cosima Barone, organizzatrice del XVI Cifa Forum, a Montecarlo

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Paola Manfredi

Ritorna Anasf Day

Al via gli incontri dell'Associazione in tutta Italia, per far conoscere ai neoiscritti e ai non soci il suo impegno per la professione

Un aggiornamento sulle ultime novità che riguardano il mondo dei consulenti finanziari e l'evoluzione del loro ruolo nel settore: sono questi gli obiettivi al centro dell'attenzione della nuova tornata di Anasf Day, gli eventi organizzati dall'Associazione in tutta Italia grazie alla collaborazione dei Comitati Territoriali. Ma non solo: scopo degli appuntamenti dedicati a soci e non soci è anche quello di fare networking e di offrire un quadro completo delle iniziative e delle attività messe in campo da Anasf per tutelare l'intera categoria. Ad esempio uno dei plus dell'essere associati ad Anasf è rappresentato dagli accordi, stipulati ad hoc per le esigenze dei professionisti, siglati con D.A.S., che permette di beneficiare di una tutela legale gratuita, estendibile anche alle vertenze civili grazie a una polizza integrativa, e con il broker Marsh, per una polizza di Responsabilità Civile Professionale dedicata ai consulenti finanziari. L'Associazione ha previsto di organizzare per giugno i primi appuntamenti di un tour che proseguirà poi per tutto l'autunno, composto da dieci Anasf Day. Ogni incontro avrà luogo presso location caratteristiche o di particolare richiamo, per consentire di accostare alla parte formativa un momento conviviale che sarà occasione ulteriore di scambio e confronto tra i partecipanti. Questa nuova tornata di appuntamenti conta già su



A fare da apripista al tour del 2015 è stato l'Anasf Day del 18 giugno a San Michele all'Adige (Tn)



Uno scatto dall'appuntamento di Cori (Lt) dell'8 luglio 2015



Chiude la tornata del 2015 il Tutela Day di San Casciano Val di Pesa (Fi) del 14 settembre

sette temi innovativi, i quali forniranno una serie di spunti utili ad aprire alcune riflessioni sulle tematiche legate alla professione, ai servizi a tutela dei consulenti finanziari e alle attività associative. In dettaglio, i Comitati Territoriali in queste settimane stanno scegliendo l'argomento di dibattito, per l'appuntamento a loro cura, tra le seguenti proposte: «Risparmio al centro: MiFID II e non solo», che farà il punto sull'applicazione in Italia della normativa, sulla direttiva sulla distribuzione assicurativa (IDD) e sul regolamento KID/PRIIPS, in relazione alle proposte presentate da Anasf. Nella rosa degli argomenti suggeriti si colloca anche quello su «Enasarco: un impegno dall'interno», con focus sulle attività della Fondazione dall'entrata dell'Associazione nel suo Consiglio d'Am-

ministrazione e nell'Assemblea, durante il quale saranno presentate le attività svolte, quelle in previsione e i servizi per i soci, con un approfondimento pratico sulla contribuzione previdenziale e sul FIRR dei consulenti finanziari. Una tipologia particolare di Anasf Day è il «Tutela Day», con al centro il tema delle tutele legali e fiscali per la professione, le attività dell'Associazione e i suoi servizi offerti ai soci in questo ambito, nonché l'iter di accesso all'attività di consulente. Un altro argomento che sarà possibile trattare è «Finanza etica: il ruolo del consulente finanziario», con un approfondimento sugli investimenti socialmente responsabili. Tra le opzioni anche «La previdenza del consulente finanziario», dedicata alla previdenza dei consulenti e alle indennità di fine mandato, e la «Motiva-

zione e crescita professionale: raggiungere obiettivi degni di un campione del mondo», con una riflessione sugli elementi che accomunano il successo sportivo con quello in ambito lavorativo e aziendale. Infine, ma non per importanza, il tema «Perché essere soci Anasf?», che propone un percorso alla scoperta del valore dei servizi associativi. Gli Anasf Day saranno organizzati in diverse regioni italiane, da Nord a Sud, con tappe in Basilicata-Puglia, Calabria, Emilia-Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Piemonte-Valle d'Aosta, Sardegna, Sicilia, Toscana e Trentino-Alto Adige. Di seguito un tuffo nel passato con una carrellata di immagini, in pagina, che raccontano alcune delle quattordici tappe dell'ultima tornata di incontri associativi. (riproduzione riservata)



ANASF INVESTE SUI GIOVANI

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
INTITOLATA AD ALDO 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.

Per maggiori informazioni visita il sito www.anasf.it

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Pagina a cura
di Paola Manfredi

Il ruolo dei consulenti

La MiFid II è al centro del calendario formativo Anasf. Le evidenze emerse durante gli incontri che hanno trattato l'argomento e le novità di questo tour

Ancora tre gli appuntamenti in programma nell'agenda formativa Anasf, che chiuderà il suo tour con le tappe del 29 maggio a Termoli (Cb), con un approfondimento sulla pianificazione patrimoniale, del 7 giugno a Matera, sulle polizze estere, e del 13 giugno a Perugia, con focus sul Fintech. Diverse le novità proposte da Anasf in questa nuova tornata d'incontri sul territorio organizzati in partnership con Anima e JP Morgan Asset Management: dall'introduzione di una tavola rotonda a conclusione dei seminari, al fine di incrementare il coinvolgimento dei partecipanti; alla varietà di temi proposti, mettendo in luce i molteplici aspetti che caratterizzano la professione del consulente finanziario - andando incontro anche alle curiosità e ai diversi interessi dei suoi iscritti. Questo mese il focus è sul seminario MiFid II: Il valore della consulenza e della NON consulenza e per l'occasione l'Associazione ha dato voce a tre coordinatori territoriali, che hanno ospitato l'incontro dedicato alla Direttiva,



Sala gremita al seminario Anasf in Campania del 21 marzo



I partecipanti dell'evento organizzato da Anasf in Liguria, lo scorso 8 maggio



Uno scatto dalla tavola rotonda che ha seguito l'incontro del 22 maggio a Trento

in tre diverse parti d'Italia. Marco Melluso, Angelo Lorenzo De Martini e Roberto Dilillo, rispettivamente coordinatore Anasf in Trentino-Alto Adige, in Liguria e in Campania, hanno sottolineato come Ruggero Bertelli, responsabile scientifico di eXponential Srl, società di consulenza bancaria e finanziaria, e professore associato di Economia degli Intermediari Finanziaria presso l'Università degli Studi di Siena, abbia offerto ai partecipanti una lettura innovativa del ruolo svolto dai consulenti per i risparmiatori, trasmettendogli le leve sui cui puntare per rafforzare il rapporto con gli stessi, come ad esempio diventa-

re un «insegnante» di educazione finanziaria e una «guida» per tutte le loro scelte finanziarie. La tavola rotonda poi ha dato la possibilità di creare un confronto attivo tra partecipanti e relatori, grazie alla raccolta di domande poste direttamente dal pubblico presente in sala. Se l'entrata in vigore della Direttiva ha portato alla luce la profondità del ruolo svolto dai consulenti nel settore, il seminario ha voluto trasmettere ai professionisti il valore della consulenza e far emergere i costi della non consulenza per i risparmiatori. Anasf ha fatto il punto anche con il docente dei corsi, per capire come le diverse platee

hanno reagito alle novità.

«Collaboro attivamente con Anasf oramai dal 2014 e quest'anno ho avuto l'onore di aprire la nuova tornata dei seminari formativi, dando così il via ai cambiamenti introdotti nel programma», ha dichiarato Bertelli. «Nell'ambito degli incontri è emerso con forza che i cf stanno vivendo un momento di grande cambiamento: le novità introdotte dalla MiFid II stanno dando sempre di più un ruolo centrale alla figura del consulente, soprattutto nel dialogo e nel rapporto con i risparmiatori. Pensando a come strutturare il seminario mi è venuta in mente una domanda: Come

far percepire al risparmiatore il valore della consulenza ed i costi della non-consulenza? Ed è su questo quesito che ho sviluppato un percorso dedicato alla finanza comportamentale, per fornire una serie di elementi che permettono al professionista di dar maggiore valore alla sua attività», ha proseguito il docente. «Quest'anno per la prima volta sono intervenuto a Consulenti18 Roma, con lo spettacolo di educazione finanziaria «Finanza: realtà o illusione?», in cui è emerso il valore della professione di consulente e il suo ruolo chiave», ha concluso Bertelli. (riproduzione riservata)

Career Day Anasf Le ultime tre tappe

Chi è il consulente finanziario e quali sono le opportunità di carriera offerte da questa professione? A queste e ad altre domande risponde l'Associazione con i suoi Career Day, gli eventi organizzati in tutta Italia nei maggiori atenei universitari, grazie al contributo dei Comitati territoriali, con lo scopo di raccontare ai ragazzi la figura del consulente e di farli avvicinare al mondo del risparmio. Il coinvolgimento di un target più giovane alla professione vuole dunque incentivare il ricambio generazionale nell'attività di consulente, aumentando così l'attenzione dei ragazzi verso un lavoro che è in continua evoluzione, al passo con i tempi e con il mercato, e che sta richiedendo a gran voce una nuova forza lavoro. Adottando una prospettiva di medio-lungo termine, le nuove leve potranno raggiungere e dialogare con una fascia di risparmiatori junior, gli investitori di domani, che presenta delle esigenze di comunicazione e linguaggio, oltre che finanziarie, in linea con quelle del suo interlocutore. Le opportunità di crescita sono quindi tante, sia dal punto di vista lavorativo, che da quello relazionale. Con questi obiettivi si è concluso nelle prime settimane di maggio il viaggio di Anasf in tutto il Paese, che l'ha vista impegnata in dieci incontri formativi a tu per tu con i futuri professionisti del risparmio. Nell'ultima tappa del tour sono stati Maurizio Bufi, presidente Anasf, Luigi Conte, vicepresidente vicario dell'Associazione, Gian Franco Giannini Guazzugli, componente del Comitato esecutivo di Anasf, insieme con Elisabetta Trombatore e Michele Sardellitti, rispettivamente coordinatrice dell'Associazione in regione e consigliere del Comitato territoriale Anasf in Lazio, a incontrare l'11 maggio gli studenti dell'Università degli Studi La Sapienza di Roma, per raccontare loro i requisiti che un consulente finanziario deve avere per eser-

citare la propria attività. Il giorno precedente (il 10 maggio) i dirigenti dell'Associazione si sono recati a Viterbo presso l'Università degli Studi della Tuscia, dove Anasf, durante questa giornata di Career Day dell'ateneo, è intervenuta anche con una postazione presidiata da Marco Pasqualoni, consigliere territoriale dell'Associazione per la regione Lazio, e da Paolo Sessa, responsabile territoriale di economic@mente in regione. L'ultimo appuntamento del mese ha visto Anasf impegnata in occasione dell'incontro del 2 maggio dove Luigi Conte, insieme con il coordinatore in Piemonte per l'Associazione Angelo Silvano e il consigliere territoriale Michele G. Porfido, hanno parlato agli studenti a una lezione del corso «Economia del mercato mobiliare», che si è tenuta all'Università degli Studi del Piemonte Orientale di Novara. Di seguito alcuni scatti degli incontri formativi che hanno chiuso questi primi sei mesi di attività.



I relatori del Career Day Anasf dell'11 maggio all'Università degli Studi La Sapienza di Roma



I ragazzi dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza durante il Career Day Anasf del 24 aprile

Insegnare perché... Anasf lo spiega

L'Associazione è da sempre impegnata nelle attività dedicate all'innalzamento dell'alfabetizzazione finanziaria degli italiani nella convinzione che, educando i cittadini ai temi del risparmio e della pianificazione, essi sviluppino una maggior consapevolezza delle proprie scelte finanziarie, utili a trovare più facilmente le soluzioni che al meglio rispondono alle loro esigenze. Secondo Anasf infatti la crescita di cultura finanziaria nella popolazione è un processo che deve partire già dagli anni della scuola, per poi accompagnare il singolo risparmiatore, ormai competente in materia, in tutte le sue fasi di vita. È con questa convinzione che l'Associazione dal 2009 eroga nelle scuole italiane, in collaborazione con Progetica, economic@mente - messi in conto il tuo futuro: il progetto di educazione finanziaria dedicato agli studenti delle scuole secondarie di secondo grado. L'erogazione dell'iniziativa e dei suoi cinque moduli formativi (quattro standard più uno facoltativo) avviene grazie al contributo dei tanti soci Anasf, responsabili del progetto sul territorio e formatori, che mettono a disposizione dei ragazzi il loro tempo e la loro esperienza per insegnare loro l'importanza della pianificazione finanziaria, come strumento utile per perseguire i propri obiettivi. La crescente richiesta di economic@mente negli istituti di tutto il Paese ha spinto l'Associazione a mettere in campo nuove risorse, aumentando così la sua squadra, che conta già su 450 formatori attivi. La campanella sta quindi suonando per 266 soci Anasf che, tra giugno e luglio, a Milano e a Roma, entreranno in aula per diventare formatori abilitati, pronti per insegnare economic@mente con l'inizio del nuovo anno scolastico. Il percorso formativo che i candidati dovranno affrontare è composto da due giornate di apprendimento: la prima, che si svolgerà il 21 giugno a Milano e il 26 giugno a Roma, vedrà i docenti Sergio Sorgi e Claudio Grossi, rispettivamente Vicepresidente e partner di Progetica, raccontare il progetto agli aspiranti formatori; la seconda - che si terrà l'11 luglio a Milano e il 17 luglio a Roma - vedrà i futuri professori esercitarsi nell'esposizione dei moduli previsti dal programma didattico. Tra una giornata e l'altra i candidati dovranno studiare per passare una prova intermedia che, se superata, permetterà loro di accedere alla verifica finale: un test online che valuterà quanto appreso durante tutto il percorso formativo e che permetterà ai futuri formatori di ottenere l'abilitazione all'insegnamento. Tutti i dettagli sull'iniziativa sono disponibili sul sito Anasf.

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Obiettivo eccellenza

Deroma, neopresidente di Efpa Italia, traccia la rotta: focus sulla qualità contro le certificazioni low cost. Sarà il mercato stesso a fissare gli standard



In Efpa Italia inizia l'era Deroma. Il Consiglio di Amministrazione, recentemente rinnovato, ha infatti nominato al suo interno Marco Deroma, presidente dell'affiliata italiana dell'European Financial Planning Association.

La nomina di un esponente di spicco dei vertici Anasf arriva in un momento impegnativo per la Fondazione, chiamata a consolidare il suo ruolo di protagonista nel settore della certificazione delle conoscenze e competenze degli operatori qualificati all'erogazione di informazioni in tema di investimenti o di un servizio di consulenza vera e propria. Un settore che appare in crescita nonostante la linea adottata dal Regolamento Intermediari Consob del 16 febbraio 2018 che, non mantenendo il principio di separazione fra soggetto erogatore della formazione ed ente certificatore, ha di fatto offerto la possibilità di uno sconto al ribasso in tema di certificazione delle conoscenze.

Gli obiettivi del nuovo presiden-

te sono chiari. Il trend di crescita della Fondazione non può e non deve rallentare, a prescindere da quello che si può definire un debole incoraggiamento da parte delle istituzioni. «Efpa Italia dovrà proseguire con maggiore determinazione sulla strada della qualità della Certificazione, facendo percepire ai risparmiatori l'importanza di pretendere l'eccellenza da parte del proprio consulente finanziario e di non limitarsi al mero rispetto dei «minimi sindacali» previsti dalle norme», commenta Deroma. «Efpa Ita-

lia potrà contare su un'importante crescita numerica solo posizionandosi al di sopra delle certificazioni «low cost» che stanno nascendo sull'impulso della nuova normativa».

Puntare sulla qualità, dunque. La centralità del fattore qualitativo d'altronde diventerà sempre più evidente a mano a mano che il mercato assorbirà appieno i cambiamenti apportati dalla Mifid2 e si cominceranno a toccare con mano le prime conseguenze. La sfida lanciata ai consulenti finanziari e più in generale ai professionisti del

risparmio dalla direttiva, infatti, non riguarda solo i temi dei costi della consulenza e dell'efficienza dei processi di gestione della relazione, ma anche l'introduzione di strumenti tecnologici in grado di surrogare alcuni compiti svolti, in passato, proprio dai cf. Di conseguenza, i professionisti qualificati dovranno affrontare un mercato che sarà sempre più dominato dalle tecnologie digitali e, per questa ragione sempre più selettivo e competitivo, facendo leva sulle proprie caratteristiche individuali di esperienza e conoscenza.

La certificazione Efpa, fondata su standard di conoscenza comuni e condivisi a livello

europeo, offre un'attestazione credibile del raggiungimento del livello di cultura finanziaria necessaria per offrire un servizio di qualità. Tale credibilità è garantita, non a caso, da un processo basato sulla netta separazione fra i soggetti erogatori della formazione ed Efpa Italia, ente che certifica il rispetto degli standard europei tramite un esame specifico e un obbligo di mantenimento delle conoscenze verificato su base periodica (annuale).

Il risparmiatore ha quindi la possibilità di discernere, tramite la consultazione del registro europeo dei certificati Efpa, fra chi proclama la propria professionalità in maniera autoreferenziale e chi, invece, ha accettato di farsi verificare da un soggetto indipendente e privo di conflitti d'interesse.

A maggio aria di novità

È una primavera all'insegna dell'incontro e del confronto tra colleghi quella che stanno vivendo i consulenti finanziari, a cui non mancano occasioni di approfondimento.

A inizio mese, il 9 maggio, Maurizio Bufi, Presidente dell'Associazione, è intervenuto alla tavola rotonda «Professione ed evoluzione normativa. Il ruolo di Anasf per i consulenti finanziari», che si è svolta nell'ambito del Natixis Investment Forum 2018, al SuperStudio di Milano. Alla tavola rotonda, moderata dal direttore di Class Cnbc Andrea Cabrini, il presidente Anasf è intervenuto per approfondire i riscontri ricevuti dagli attori del settore della consulenza finanziaria alla luce di una cornice normativa in continua evoluzione.

Evoluzione che sarà tra i temi all'ordine del giorno anche della conferenza stampa Anasf, che si svolgerà il 29 maggio al Four Points Hotel By Sheraton a Milano, alle ore 11, e a cui interverranno Maurizio Bufi e il direttore generale Germana Martano. Titolo dell'appuntamento 2018 con l'Associazione sarà «La consulenza finanziaria del futuro». L'incontro sarà l'occasione per fare il punto sui temi all'attenzione di Anasf: dalle novità normative e regolamentari, con effetti sul mondo della consulenza finanziaria, allo stato di salute del settore di fronte al cambiamento in corso, dai fronti aperti che interessano l'Associazione ai prossimi appuntamenti in calendario.

A chiudere maggio, un doppio appuntamento: quello a Roma con il convegno «Una Psicologia da Nobel», dove interverrà il presidente Anasf, e quello con l'Efpa Italia Meeting, che tragherà i cf verso l'avvio di giugno, svolgendosi il 31 maggio e il primo giugno al Palazzo dei Congressi di Riccione. «Knowledge for a changing future» sarà il tema dell'edizione 2018 della manifestazione. L'evento, aperto ai professionisti del risparmio, certificati e non certificati Efpa, prevede due giorni di formazione con workshop, seminari e tavole rotonde. Anche a questa edizione Anasf sarà presente con uno stand.



Per i cf a giugno scatta l'appuntamento con Inps

di Leonardo Comegna

A giugno i consulenti finanziari, oltre a doversi mettere in regola con il Fisco, devono pagare all'Inps il saldo dei contributi del 2017 e il primo acconto 2018, per il quale dovranno fare i conti con l'ulteriore impennata dell'aliquota, decretata dalla riforma Fornero. Il 30 giugno, infatti, scade il termine utile per il versamento, che può comunque essere eseguito sino al 30 luglio, con la maggiorazione dello 0,40%.

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. Gli iscritti alla gestione commercianti che lo scorso anno hanno versato un acconto in percentuale del reddito d'impresa dichiarato per il 2016 eccedente il minimale di 15.548 euro, devono eccedente la somma a conguaglio sulla base della totalità dei redditi effettivamente conseguiti nel 2017. L'aliquota da applicare è del:

- 23,64% sulla quota di reddito annuo superiore a 15.548 euro e fino a 46.123 euro;
- 24,64% tra 46.123 e 76.872 euro; tetto che sale a 100.324 euro per i soggetti privi di anzianità contributiva al dicembre 1995.

Per quanto riguarda il primo acconto 2018, occorre tener conto che quest'anno, in seguito alla riforma Monti-Fornero, l'aliquota contributiva è salita al 24,09%. Aumentati anche il minimale di reddito (46.630) e il massimale (77.717). A conti fatti, i consulenti finanziari devono versare il 24,09% sul reddito d'impresa fino a 46.630 euro («tetto» pensionabile) e 25,09% sull'eventuale quota eccedente, fino al massimale di 77.717 euro. E' previsto uno sconto di tre punti per giovani collaboratori di età fino ai 21 anni.

Ritornando all'acconto, i soggetti che per l'anno

2017 dichiarano un reddito superiore a 15.710 euro (minimale) devono ora versare una quota pari al 12,045% della differenza tra reddito d'impresa dichiarato (Unico 2018) ed il «minimale» di 15.710 euro. L'aliquota sale al 12,545%, per la quota di reddito 2017 compresa tra 46.630 euro e 77.717 euro. Il secondo acconto 2018, nella stessa misura, deve essere versato entro il 30 novembre.

Con l'attivazione del cosiddetto «Cassetto previdenziale» l'Inps non invia più le comunicazioni contenenti i dati e gli importi relativi al pagamento dei contributi. Queste informazioni devono essere scaricate direttamente dal sito dell'Istituto: può farlo l'interessato o un soggetto delegato, attraverso le funzionalità del suddetto Cassetto previdenziale che consente tra l'altro - la possibilità di stampare in formato pdf il modello F24 pre-compilato e utilizzabile per il versamento dei contributi previdenziali. (riproduzione riservata)

IL CALENDARIO

30 giugno*	Saldo anno 2017 e 1ª rata di acconto contribuzione anno 2018 (50% della quota eccedente il contributo minimo)
21 agosto	2ª rata contributo minimo anno 2018
16 novembre	3ª rata contributo minimo anno 2018
30 novembre	2ª rata di acconto contribuzione anno 2018 (50% della quota eccedente il contributo minimo)
16 febbraio 2019	4ª rata contributo minimo anno 2018
* Si può pagare sino al 30 luglio, con la maggiorazione dello 0,4%	