I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

CF Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserto a cura di **Germana Martano**

A cura dell' ANASF

Il successo di Napoli

Remunerazione, formazione e nuove leve i temi al centro di ConsulenTia18, che si è svolta il 9 e 10 ottobre al Centro Congressi Stazione Marittima. Presentati anche i risultati dell'indagine Anasf-McKinsey sulla Mifid e lanciato il primo corso di laurea per diventare cf

di **Stefania Ballauco**

Napoli ha dato i natali a tanti personaggi illustri ispirando le loro opere. Tra i figli della città partenopea c'è anche la grande comunità Anasf, che è approdata al Centro Congressi Stazione Marittima di Napoli il 9 e 10 ottobre con ConsulenTia, l'evento che si è svolto con il patrocinio della Regione Campania, della città metropolitana di Napoli e del Comune di Napoli e che per la sua terza edizione sul territorio ha registrato importanti risultati: numeri alla mano, oltre 1.200 visitatori unici e 31 partner, tra sgr, banche e reti, la tappa partenopea, la seconda del 2018 dopo quella capitolina, è stata infatti ricca di spunti di riflessione.

Maurizio Bufi e Germana Martano, rispettivamente presidente e direttore generale di Anasf

I saluti del sindaco di Napoli, Luigi De Magistris

La platea di ConsulenTia18 Napoli

L'appuntamento campano autunnale di ConsulenTia è stata l'occasione per proseguire il lavoro impostato un anno fa con McKinsey, a cui Anasf ha commissionato una ricerca sulle prospettive che l'introduzione della Mifid 2 avrebbe determinato sul mercato e in particolare tra i protagonisti della consulenza finanziaria in Italia. A soli otto mesi dalla prima indagine, i cui risultati sono stati presentati a Roma a febbraio di quest'anno, l'Associazione ha voluto fare un check sulle stesse tematiche, ma con alle spalle un periodo di effettiva applicazione della nuova normativa europea e dei regolamenti attuativi. Sono emerse luci e ombre: «Con l'aiuto di McKinsey abbiamo scattato la fotografia del settore e ciò che è emerso è che i consulenti finanziari non si sentono supportati a sufficienza dalle loro reti di appartenenza e molto resta ancora da fare sia sugli obblighi di trasparenza, compresi i rendiconti, sia sulla formazione, che rimane una necessità per ogni professionista del settore economico e finanziario», ha commentato il presidente Anasf **Maurizio Bufi**.

«Quel che più colpisce è la resistenza a un confronto tra i vari soggetti che partecipano alla catena del valore, nella quale il ruolo del consulente finanziario abilitato al collocamento rimane centrale sia per il business che veicola, sia per gli aspetti professionali che incarna», ha spiegato Bufi durante il suo discorso introduttivo al convegno inaugurale. «Anasf ha individuato almeno tre ambiti di interesse: la remunerazione, che si declina con la trasparenza, la formazione - che si coniuga con l'aggiornamento professionale - e le nuove leve - che riguardano il futuro della professione. La pressione sui margini che impatta sul nostro settore è nota e non la scopriamo oggi. Dalla cornice normativa e regolamentare all'incessante innovazione tecnologica, dalla robo-advisory all'arrivo di importanti player dalle grandi economie di scala, il quadro nel quale operiamo è indubbiamente sfidante», ha continuato Bufi.

Riunire quindi la categoria e l'industria si rivela una scelta utile al confronto. Così la pensa il Direttore Generale **Germana Martano**, che ha commentato: «La partecipazione dei nostri associati e della categoria tutta ci ha dimostrato ancora una volta la necessità di puntare sempre in alto in termini di qualità e trasparenza insieme a tutti gli attori di questo mercato. I consulenti finanziari, nel loro contatto quotidiano con i risparmiatori, rappresentano il biglietto da visita dell'industria e la ricerca dell'efficienza è sempre all'ordine del giorno dei lavori di Anasf».

E se, come ha dichiarato la Keynote Speaker **Cristina Catania**, partner di McKinsey, «le reti svolgono un ruolo sempre più di rilievo nell'industria del risparmio, con un modello di servizio declinato su consulenza e vicinanza al cliente», il convegno inaugurale è stata anche l'occasione per commentare gli ultimi indirizzi pubblicati dalla Consob pochi giorni prima del via a ConsulenTia in tema di formazione dei consulenti finanziari, così come spiegato da **Mattia Suardi**, Ufficio Studi Anasf, che ha presentato le recenti novità pubblicate dalla Commissione illustrando gli esiti delle Q&A sul tema dell'aggiornamento professionale, alla cui elaborazione anche Anasf ha dato il proprio contributo presentando una serie di quesiti. «Per svariati aspetti le risposte della Commissione rappresentano un'evoluzione in positivo perché vengono incontro alle nostre richieste di semplificazione degli adempimenti e del riconoscimento del ruolo formativo dell'Associazione», ha sottolineato Bufi.

L'attualità dei mercati ha reso molto partecipate anche le quattro tavole rotonde che si sono tenute durante la due giorni e che hanno visto la partecipazione dei manager di: Axa Investment Managers, Columbia Threadneedle Investments, Lombard Odier Investment Managers; Ethenea Independent Investors SA, Invesco Asset Management, J.P.Morgan Asset Management; Aberdeen Standard Investments, Franklin Templeton Investments, M&G Investments; CNP Partners, iShares Italia, Natixis Investment Managers.

La manifestazione è quindi proseguita il 10 ottobre con il seminario «Economia personale, benessere e felicità», che ha evidenziato il nuovo rapporto tra produzione, consumo e distribuzione e le possibili tendenze in atto, ha fornito gli elementi di conoscenza sui modelli di benessere e il loro impatto sulle società e ha analizzato le strategie più coerenti con il cambiamento dei consumatori, per definire in-

(continua a pag. 44)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

(segue da pag. 44)

fine posizionamenti di ruolo efficaci e i possibili stili comunicativi. È stato questo il focus di **Sergio Sorgi**, vicepresidente Progetica, preceduto dal sindaco di Napoli **Luigi De Magistris**, intervenuto per i saluti istituzionali, e dall'introduzione al tema da parte di **Luigi Conte**, vicepresidente vicario e responsabile dell'area Formazione e Rapporti con le Università.

In contemporanea, si è svolto l'incontro dal titolo «Diamo valore alla tua professione, tutele comprese», con gli interventi di: **Antonio Starace**, responsabile dell'area Marketing ed Eventi di Anasf, per un focus sul portafoglio dei servizi ai soci; **Fabienne Mailfait**, cofounder, ceo, Voices of Wealth; Mattia Suardi, che ha spiegato l'attività Anasf a tutela della professione; **Maurizio Baroni**, di Das, che ha fatto il punto sulle possibilità per i cf associati di vedersi riconosciuti i servizi di tutela legale.

Cristina Catania, partner di McKinsey

La platea del convegno inaugurale

La manifestazione, che ha potuto contare sulla media partnership di Class Cnbc e di *Affari&Finanza - la Repubblica*, è stata anche l'occasione per annunciare l'avvio del primo corso di Laurea in Economia, indirizzo «Consulente finanziario» presso l'Università degli Studi di Teramo. **Fabrizio Antolini**, presidente del Corso di Laurea in Economia all'Università di Teramo, Luigi Conte, vicepresidente vicario Anasf - responsabile dell'area Formazione e Rapporti con le Università e, **Marco Deroma**, presidente di Efpa Italia, hanno descritto l'iniziativa fortemente voluta dall'Associazione, che riconosce anche agevolazioni ai soci, rispondendo alle numerose domande dalla platea di giornalisti. «La collaborazione tra l'Università degli Studi di Teramo e Anasf ribadisce il forte collegamento tra il Corso di studi e il mercato del lavoro», hanno tenuto a sottolineare i relatori della conferenza.

Un ringraziamento a tutte le società intervenute: Aberdeen Standard Investments, Alliance Bernstein, Allianz Bank Financial Advisors, Amundi Asset Management, Axa Investment Managers, Azimut Capital Management, Banca Mediolanum, Bnl-Bnp Paribas Life Banker, Carmignac Risk Managers, CheBanca! Financial Advisor, Cnp Partners, Columbia Threadneedle Investments, Credit Suisse Asset Management, Deutsche Bank Financial Advisors, Ethenea Independent Investors SA, Eurovita S.p.A., Fidelity International, Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking, Franklin Templeton Investments, Gam Italia, Goldman Sachs Asset Management, Invesco Asset Management, iShares, J.P. Morgan Asset Management, La Financière de l'Echiquier, La Française, Lemanik, Lombard Odier Investment Managers, M&G Investments, Mfs, Natixis Investment Managers. (riproduzione riservata)

Germana Martano apre i lavori di ConsulenTia18 Napoli

I giornalisti riuniti per la conferenza stampa

Maurizio Bufi nello studio Class Cnbc allestito alla Stazione Marittima di Napoli

I relatori della conferenza stampa Da sinistra, Fabrizio Antolini, Luigi Conte, Marco Deroma

Sergio Sorgi durante il seminario del 10 ottobre

Mattia Suardi, Ufficio Studi Anasf interviene al convegno inaugurale

I relatori della tavola rotonda del convegno inaugurale

Un momento della tavola rotonda con AXA Investment Managers, Columbia Threadneedle Investments e Lombard Odier Investment Managers, con la moderazione di Claudia Pensotti, Class Cnbc

Ethenea Independent Investors SA, Invesco Asset Management e J.P. Morgan Asset Management a confronto sul palco di ConsulenTia, moderati da Jole Saggese, Class Cnbc

Quando il rischio premia: il titolo della tavola rotonda condotta da Claudia Pensotti con Aberdeen Standard Investments, Franklin Templeton Investments e M&G Investments

I relatori di Cnp Partners, iShares e Natixis Investment Managers

Antonello Starace illustra i servizi Anasf alla platea di consulenti finanziari

un evento ideato da

ANASF
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

CONSULENTIA19

Seguici su:

#consulentia19

creative-farm.it

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Consob risponde ai cf

Luce su alcuni passaggi del regolamento Intermediari dopo i chiarimenti forniti dalla Commissione il 5 ottobre in tema di aggiornamento professionale

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

Il 5 ottobre Consob ha pubblicato le Q&A con una serie di utili risposte ai quesiti presentati, da Anasf e dagli altri stakeholder, in tema di formazione e aggiornamento professionale. Le risposte consentono finalmente di chiarire gli adempimenti a cui sono chiamati i consulenti finanziari, risolvendo così una buona parte dei dubbi sorti in questi ultimi mesi nell'applicazione del nuovo Regolamento Intermediari.

Numero di ore. *Quante sono le ore di aggiornamento professionale richieste ogni anno ai sensi del Regolamento Consob?* Il Regolamento Intermediari richiede a ogni cf operante per un intermediario di svolgere almeno 30 ore di aggiornamento professionale ogni 12 mesi. Sono anche previste ipotesi di formazione ad hoc in previsione dell'offerta di nuovi prodotti, nonché nel caso di cambi di ruolo del personale (ad esempio, personale di back office che viene trasferito alla rete di consulenti) o di modifiche dei modelli di servizio dell'intermediario o del quadro normativo. Queste ore di formazione ad hoc, ha chiarito la Consob nelle Q&A, non devono necessariamente considerarsi un impegno formativo aggiuntivo, ma possono rientrare, complessivamente, nell'ambito delle 30 ore annue previste in via generale. Sarà sufficiente raggiungere nell'arco di 12 mesi almeno 30 ore, purché il percorso seguito copra tutte le esigenze formative del consulente finanziario.

Validità ai fini Rui. *L'aggiornamento professionale svolto ai fini Consob è valido anche per l'ambito Rui?* Dall'interpretazione degli orientamenti che provengono dalle due Autorità è possibile evincere che le ore di formazione svolte nelle materie di interesse comune (assicurativo, creditizio e finanziario) possono essere fatte valere ai fini sia Consob per il settore finanziario sia Ivass per quello assicurativo purché, naturalmente, le materie trattate risultino pertinenti ad ambedue gli ambiti. Di conseguenza, nelle 30 ore richieste ogni anno dalla Consob può confluire almeno parte delle ore di aggiornamento professionale richieste per l'iscrizione al Rui (anche in questo caso pari a 30 ore ogni 12 mesi secondo il Regolamento adottato da Ivass lo scorso 2 agosto).

Soggetti erogatori. *Quali soggetti possono erogare i corsi di aggiornamento professionale?* La Consob ha chiarito che i percorsi di formazione e sviluppo del personale possono essere effettuati, oltre che direttamente dall'intermediario, anche avvalendosi di soggetti terzi, in possesso di un'esperienza formativa comprovata e pertinente. Si tratta di un importante riconoscimento per Anasf, in quanto realtà da sempre attiva nello sviluppo di iniziative per la formazione e l'aggiornamento professionale dei consulenti finanziari.

Test pre e post formazione. *Il test iniziale di valutazione delle conoscenze «in entrata» deve essere effettuato ogni anno?* Il Regolamento Consob richiede agli intermediari di effettuare, con frequenza almeno annuale, una revisione delle esigenze di sviluppo e formazione del proprio personale in vista della successiva erogazione dei corsi di aggiornamento professionale. La norma lascia agli intermediari la scelta delle modalità con cui svolgere tale revisione che, dun-

(continua a pag. 47)

T.RowePrice®
INVEST WITH CONFIDENCE

Una solida ricerca per muoversi con convinzione sui mercati

In T. Rowe Price, il nostro approccio attivo e basato sulla condivisione delle migliori idee dei nostri analisti, ci permette da oltre 80 anni di navigare in tutte le condizioni di mercato. Alla base di ogni nostro investimento c'è una storia di ricerca indipendente e di gestione prudente del rischio. È questo processo disciplinato che ci aiuta a concentrarci sugli obiettivi a lungo termine lasciando da parte le distrazioni momentanee, in modo da offrire ai nostri clienti risultati affidabli e costanti in tutti i cicli di mercato.

Scopri come investiamo con convizione su troweprice.it/benvenuti

Informazioni importanti
Esclusivamente per clienti professionali. Il valore di un investimento e l'eventuale reddito da esso derivante possono aumentare o diminuire. Gli investitori possono ottenere un importo inferiore rispetto a quello investito. Si ricorda prima di ogni sottoscrizione di consultare il prospetto ed il KIID. Questo materiale è distribuito nello Spazio economico europeo e approvato da T. Rowe Price International Limited, 60 Queen Victoria Street, Londra, EC4N 4TZ, autorizzata e regolamentata dalla UK Financial Conduct Authority. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE e l'immagine della pecora delle Montagne Rocciose sono, collettivamente e/o singolarmente, marchi o marchi registrati di T. Rowe Price Group, Inc. Tutti i diritti riservati. ID:563743

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Finanza d'autunno

Le iniziative messe in campo da Anasf durante tutto il mese di ottobre, tra lezioni in aula per gli studenti e uno spettacolo di infotainment

di **Francesca Pontiggia**

L'Associazione ha partecipato anche quest'anno, dopo la positiva esperienza del 2017, alla Settimana Mondiale dell'Investitore (WIW 2018), promossa da Iosco e coordinata in Italia da Consob, che si è svolta dall'1 al 7 ottobre in oltre 80 paesi del mondo. La WIW ha aperto il Mese dell'Educazione finanziaria, l'iniziativa che è stata indetta dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria presieduto da Annamaria Lusardi e a cui anche Anasf ha dato il suo contributo. Durante il mese di ottobre l'Associazione ha coinvolto in questo ambito 37 scuole di 15 regioni italiane, erogando il primo dei cinque moduli di economic@mente – Metti in conto il tuo futuro, il progetto che dal 2009 Anasf conduce in tutta Italia.

«È con grande soddisfazione che abbiamo aderito al Mese dell'Educazione finanziaria», ha dichiarato Maurizio Bufi, presidente di Anasf. «Da un decennio la nostra Associazione investe molte risorse e impegno nelle attività di economic@mente, che mette al centro il tema del valore della pianificazione finanziaria per raggiungere i propri obiettivi. Poter dialogare e confrontarci con realtà come Consob, nell'ambito WIW, e con il Mef, nell'ambito del Mese dell'educazione finanziaria, non fa che accrescere la nostra consapevolezza di aver percorso la strada giusta in tutti questi anni di attività rivolta ai risparmiatori di domani», ha aggiunto Bufi. Quali sono stati i contenuti trattati in classe nel mese di ottobre?

Gli studenti del Chini Michelangelo di Lido di Camaiore (Lu) con Massimo Peri e Sabrina De Ranieri

In aula al Vittone di Chieri (To), con i formatori Claudio Bargero e Alessandro Toppino

La classe del Mapelli di Monza con Corrado Bongiovanni, formatore Anasf

I ragazzi del Giulio Verne di Roma a lezione di economic@mente

IL PRIMO MODULO DI ECONOMIC@MENTE

La lezione che i 50 formatori Anasf hanno erogato in tutta Italia, dal titolo «Ciclo di vita ed eventi», è stata per gli studenti l'occasione per avere un quadro delle mutazioni della vita economica e familiare avvenute in Italia negli ultimi anni, che hanno generato un forte impatto sulla sicurezza futura dei cittadini e delle famiglie. L'approfondimento sugli effetti dei cambiamenti demografici, che i docenti di economic@mente affrontano all'inizio del primo modulo, consente agli studenti di individuare i benefici della pianificazione: proiettarsi nel futuro ripaga ed è utile imparare a farlo, ad esempio usando la tecnica del «viaggio mentale nel tempo», che permette di percorrere in sequenza una serie di passi che conducono a delineare meglio il proprio progetto di vita. Una volta intrapreso questo percorso, il progetto Anasf prosegue fornendo ai giovani gli strumenti utili a raggiungere i propri obiettivi in maniera efficace ed efficiente.

In pagina alcuni scatti dalle aule di economic@mente in tutta Italia durante il mese di ottobre.

«FINANZA: REALTÀ O ILLUSIONE?»

La partecipazione di Anasf al Mese dell'Educazione Finanziaria non si limita al consolidato progetto economic@mente rivolto agli studenti delle scuole superiori, ma si estende anche a iniziative pensate per un pubblico di risparmiatori adulti, come l'evento dal titolo «Finanza: realtà o illusione?». Lo spettacolo di infotainment, organizzato dall'Associazione e che ha debuttato a Roma lo scorso febbraio in occasione di ConsulenTia 2018 nella cornice dell'Auditorium Parco della Musica, ha l'obiettivo di favorire tra i cittadini una maggiore consapevolezza nelle scelte di investimento e di gestione dei propri risparmi, coniugando informazione e intrattenimento.

Nell'ambito del Mese dell'educazione finanziaria Anasf ha organizzato una tappa dello spettacolo il 25 ottobre, alle ore 21, presso la Sala dei Cento del Palazzo di Residenza della Cassa di Risparmio di Bologna. La serata, che ha visto la partecipazione di oltre 80 tra risparmiatori e professionisti della consulenza, è stata a cura di Ruggero Bertelli, docente dell'Università degli Studi di Siena ed esperto di finanza comportamentale, e di Gianvito Tracquilio, illusionista e infotainer, che hanno proposto in modo giocoso e spettacolare una riflessione sulle dinamiche delle decisioni in ambito economico-finanziario, evidenziando come l'impossibile possa divenire possibile. Anche in finanza.

(segue da pag. 46)

que, può esplicarsi attraverso la somministrazione di un test di valutazione iniziale delle conoscenze «in entrata». Non vi è però un obbligo in tal senso: la scelta di effettuare o meno il test iniziale è pertanto rimessa all'intermediario di appartenenza.

Con quali modalità deve essere svolto il test a conclusione dell'aggiornamento professionale? Il test finale di verifica delle conoscenze acquisite, che ha natura obbligatoria, al termine dei corsi di formazione e di aggiornamento professionale deve essere svolto in aula se effettuato al termine dei corsi di formazione e di aggiornamento professionale tenuti in aula. Nel caso, invece, di corsi svolti con altre modalità (ad esempio online e/o audiovisive) il test di verifica può essere effettuato anche a distanza. Nel pubblicare le Q&A la Consob ha altresì specificato che intende procedere, entro il 2019, alla verifica dell'applicazione delle nuove norme sull'aggiornamento professionale, anche attraverso un'analisi comparativa con le scelte effettuate in altri Stati europei.

Nei prossimi mesi Anasf, anche attraverso il contatto con i propri associati, monitorerà gli sviluppi al fine di risolvere gli ulteriori dubbi che dovessero emergere e favorire così una chiara applicazione delle norme. (riproduzione riservata)

di **Lucio Sironi** PORTAFOGLIO

Compiti a casa e conti da pagare

Nel privato gli italiani amano poco i debiti. Le famiglie italiane risultano tra le virtuose, registrando a fine 2017 un rapporto debito/pil attorno al 40% rispetto al 60% della media riscontrata nell'area euro. Paradossale, per un Paese che scivola sempre più in basso nelle graduatorie di rating delle agenzie internazionali e rischia continuamente di pagare a caro prezzo l'altissimo livello raggiunto dal suo debito pubblico. Ma è uno dei dati che emergono dal recente rapporto Consob sulle scelte di investimento delle famiglie italiane per il 2018. E mentre le tensioni internazionali si sommano alle politiche italiane disallineate da quelle dell'Unione europea, mettendo in pericolo i risparmi, la ricchezza netta delle famiglie italiane ha cercato di mantenersi stabile sui livelli del 2012, attestandosi a nove volte il reddito disponibile, rispetto a un dato medio per i paesi dell'area euro di otto volte, anche in questo caso delineando una situazione virtuosa. Il risparmio tenta insomma di difendersi (anche se ora paga la situazione di sfiducia in corso) ma non accenna a ridursi il tradizionale divario nel peso della componente assicurativa e previdenziale. È uno dei punti su cui hanno più da lavorare i consulenti finanziari, che su questo devono richiamare l'attenzione di una platea di investitori che però, nel loro caso, è più avanti della media italiana. Che ci sia ancora molto bisogno dei consulenti lo ribadisce poi un altro dato, quello relativo alle competenze, non solo quelle di calcolo, strumento indispensabile per l'accrescimento della cultura finanziaria (solo il 23% degli intervistati ha mostrato di avere familiarità con il concetto di probabilità). Le conoscenze finanziarie delle famiglie italiane sono scarse in generale: le nozioni di base (inflazione, relazione rischio/rendimento, diversificazione, mutui, interesse composto) sono comprese da non più di metà del campione, mentre per i concetti più avanzati (relazione prezzo/tassi di interesse delle obbligazioni e rischiosità delle azioni) si sono registrate meno del 20% di risposte corrette. Solo il 10% degli intervistati è in grado di ordinare correttamente le alternative di investimento per livello di rischio.

La maggior parte delle famiglie italiane dimostra una capacità ancora contenuta di pianificazione e monitoraggio delle scelte finanziarie; non tiene un bilancio familiare; non tiene una traccia scritta delle spese effettuate (anche se il 70% dichiara di tenerle sotto controllo); non possiede un piano finanziario di cui controlla gli esiti. A suggellare l'opportunità di rivolgersi a un cf, il fatto che sono meno del 40% le famiglie che risparmiano in modo regolare, il 36% in modo occasionale mentre il 25% non accantona nulla, nemmeno a fronte di vincoli di bilancio. Infine più del 50% degli intervistati non è stato in grado di definire in cosa consista il servizio di consulenza in materia di investimenti e circa l'80% degli investitori è convinto che la consulenza sia gratuita, o non è in grado di dire se essa sia remunerata (il 48% si dice non disposto a pagare per il servizio). Tutti elementi che lasciano pensare - con estrema preoccupazione - alle conseguenze che rischia di avere un aggravamento della situazione finanziaria italiana, nel mirino della speculazione proprio in queste settimane. E la conclusione, altrettanto paradossalmente rispetto alla considerazione d'inizio, è che quelli che hanno più da temere sono i bravi risparmiatori, che dopo aver fatto sacrifici per mettere da parte qualcosa e dopo aver svolto coscienziosamente i compiti a casa, come si chiede da tempo che faccia l'Italia, possono finire per pagare il conto per tutti. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Lavorare sulla fiducia

È importante che i consulenti si guadagnino la fiducia dei risparmiatori e diano segnali forti di preparazione e competenza. Parola di Efpa

a cura di **Efpa**

La consulenza finanziaria non è solo una professione ma svolge anche un ruolo sociale favorendo le condizioni di indirizzo delle risorse economiche verso il settore produttivo, contribuendo alla protezione del risparmio dei cittadini ed erogando l'educazione finanziaria in un contesto che vede gli italiani come gli europei maggiormente bisognosi di alfabetizzazione finanziaria.

Per poter espletare al meglio queste funzioni il professionista deve possedere una conoscenza approfondita delle tematiche finanziarie e di investimento, unita a una forte empatia nei confronti del cliente. La componente caratteriale e relazionale è infatti imprescindibile. Il risparmiatore si affida a un consulente derogando in parte le decisioni sulla destinazione del suo denaro al fine di poter raggiungere i propri obiettivi.

Trovare la giusta confidenza tra gli interlocutori non è semplice. Esistono però dei forti segnali che il consulente finanziario può esibire per dare prova della sua completa preparazione. Uno di questi è il conseguimento di una delle certificazioni offerte da Efpa Italia, ovvero di un'attestazione di assoluto rilievo in Italia e in Europa. Le certificazioni Efpa si basano su elevati standard, condivisi a livello europeo, che mirano a testare le conoscenze e competenze del professionista per comprovarne la completezza della preparazione.

In questo senso le certificazioni Eip ed Efa rappresentano l'attestazione del possesso delle conoscenze distintive rispetto agli standard minimi individuati dal nuovo Regolamento Intermediari, per erogare il servizio di Consulenza Finanziaria (Eip) e Consulenza Finanziaria evoluta (Efa), mentre il top di gamma è rappresentato dalla certificazione Efp – European Financial Planner, che include nel suo programma anche tutte quelle discipline che il mercato e le regolamentazioni stanno chiedendo con sempre maggiore insistenza alla moderna figura del consulente, come i temi di finanza d'impresa, di pianificazione finanziaria, previdenziale, assicurativa e successoria. La fondazione è stata precursore di queste nuove tendenze, così come lo è stata nel rendere imprescindibile il completamento di un percorso di formazione continua finalizzato al mantenimento della certificazione, da effettuarsi annualmente per un numero di ore variabile a seconda del livello di certificazione che si intende preservare.

Con il già citato Regolamento intermediari entrato in vigore nel febbraio di quest'anno, anche Consob ha riconosciuto l'importanza di portare a termine un percorso di aggiornamento formativo annuale e su questo versante stiamo lavorando affinché un numero sempre maggiore di corsi organizzati da intermediari e scuole di formazione sia accreditato Efpa. In tal modo, all'interno del percorso obbligatorio sarà compresa anche la componente necessaria al mantenimento della certificazione, senza un sovraccarico per i consulenti finanziari certificati.

In tema di formazione obbligatoria sottolineiamo che l'ambito operativo di Efpa non include la formazione. Questo perché come ente certificatore è importante ribadire la nostra estraneità a eventuali conflitti di interesse, mantenendo una marcata separazione tra chi eroga formazione e coloro che sono responsabili di verificare in maniera oggettiva la preparazione acquisita. Un altro tratto distintivo della qualità Efpa.

Continua il tour dell'associazione

di **Francesca Pontiggia**

Proseguono in tutta Italia gli Anasf Day organizzati con la collaborazione dei Comitati regionali con lo scopo di fare il punto sulle novità più rilevanti per l'attività e i fronti aperti a cui lavora l'Associazione.

Ultimi in ordine di tempo gli incontri di Messina del 24 ottobre e di Fiume Veneto (Pn) del 26 ottobre: nel primo appuntamento Luigi Criscione, tesoriere dell'Associazione, ha analizzato le componenti previdenziali che riguardano lo svolgimento dell'attività del consulente finanziario, allo scopo di offrire un quadro di indicazioni pratiche sulle situazioni più frequenti nell'operatività quotidiana. Presente all'evento anche Carlo Roncalli di Neuberger Berman, che è intervenuto con una view sui mercati.

Nel secondo incontro, soci e non del Friuli-Venezia Giulia e del Veneto hanno assistito agli interventi a cura dei responsabili dell'Area Tutele del Comitato Esecutivo Anasf, Gian Franco Giannini Guazzugli e Ferruccio Riva, sul tema delle tutele legali e fiscali per la professione, con aggiornamenti sulla normativa in ambito italiano ed europeo applicabile ai servizi di investimento e agli strumenti finanziari. L'evento si è concluso con una partecipata tavola rotonda che è stata occasione di confronto anche con i relatori delle società partner: Giancarlo Fonseca, head of distribution di Lombard Odier Asset Management e Chiara D'Addetta, cfa senior sales manager - retail distribution di Natixis Investment Managers.

Da non perdere i prossimi Anasf Day in programma, entrambi organizzati in partnership con Lombard Odier e Neuberger Berman: l'8 novembre presso le Vigne Surrau a Porto Cervo (Ot) interverranno Luigi Conte, vicepresidente vicario Anasf, e Patrizio Oliva, campione olimpico di pugilato e oggi formatore e consulente aziendale.

Il 14 novembre infine presso l'Azienda agricola Castel De Paolis di Grottaferrata (Rm) saranno nuovamente Gian Franco Giannini Guazzugli e Ferruccio Riva del Comitato Esecutivo Anasf a coinvolgere la platea sui temi della tutela a tutto tondo dei consulenti finanziari.

Anasf torna a Bruxelles

Vania Franceschelli ha partecipato alla conferenza Fecif sull'evoluzione del settore finanziario in Europa

Lo scorso 17 ottobre si è svolta a Bruxelles la conferenza organizzata da Fecif (Federazione Europea dei Consulenti e Intermediari Finanziari) a cui hanno partecipato esponenti di rilievo internazionale per un confronto sui temi al centro dell'agenda delle istituzioni europee, con particolare riguardo agli sviluppi dei settori finanziario, assicurativo e previdenziale e alle potenzialità dell'evoluzione tecnologica.

Vania Franceschelli, membro Anasf del Board della Federazione, ha partecipato alla tavola rotonda «Mifid II, Idd, Priips: Revolution or evolution?» dedicata a punti di forza e spazi di miglioramento rispetto all'applicazione delle nuove discipline europee che quest'anno sono entrate in vigore in tutti gli Stati membri. Nel corso dell'intervento sono stati esaminati i profili di convergenza e di divergenza tra le direttive Mifid II e Idd relative, rispettivamente, ai settori finanziario e assicurativo. Il confronto ha riguardato anzitutto gli Ibip, ossia i prodotti di investimento a base assicurativa rispetto alla cui natura ibrida si pone una particolare esigenza di un efficace level playing field tra settori. Una specifica attenzione è poi stata dedicata all'introduzione del Kid, il documento con le informazioni chiave per l'investitore che, in quanto previsto per la distribuzione sia degli strumenti finanziari che delle polizze assicurative con finalità di risparmio e investimento, contribuirà ulteriormente ad armonizzare il quadro normativo tra i diversi canali distribuitivi. Proprio a partire dall'esempio del Kid, Franceschelli ha sottolineato che tutti gli strumenti informativi e tecnologici a disposizione della clientela rappresentano dei dispositivi utili per assumere scelte in materia di investimenti, ma non possono sostituire l'elemento umano alla base del rapporto di fiducia tra consulente finanziario e risparmiatore. È proprio questa la chiave di lettura che permette di comprendere la funzione del Kid: un documento che presenta in maniera sintetica informazioni «tecniche» (quali l'indicatore sintetico di rischio, le tabelle con i dettagli di costo e gli scenari di performance per la valutazione delle potenzialità di rendimento) e che pertanto rappresenta un utile punto di partenza per favorire, grazie all'apporto professionale del consulente finanziario, decisioni di investimento informate e consapevoli.

Il Board del Fecif durante la conferenza annuale

Altro aspetto di attenzione riguarda la necessità di evitare un sovraccarico di informazioni per i risparmiatori, sortendo effetti indesiderati rispetto all'obiettivo di aiutare e orientare i cittadini: un rischio che può essere evitato grazie a un intervento del regolatore ispirato a criteri di semplificazione, chiarezza ed efficienza.

Anasf ha infine contributo ai lavori della conferenza evidenziando come economic@mente - Metti in conto il tuo futuro – il progetto di educazione finanziaria per gli studenti delle scuole superiori che l'Associazione ha avviato nel 2009 in collaborazione con la società Progetica – rappresenta una best practice che potrebbe essere introdotta anche negli altri Paesi le cui associazioni di consulenti e intermediari finanziari partecipano a Fecif.