

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



Il downhill del gestito

L'analisi del Centro Studi & Ricerche Anasf sulle rilevazioni degli ultimi dieci anni del sondaggio mensile Real Trend fa emergere l'abilità dei consulenti finanziari nella gestione del patrimonio della clientela. Il focus sulle principali aree di interesse

di **Lorenzo Manfredi**
e **Arianna Porcelli**

Così come la disciplina downhill del mountain biking sfrutta la gravità su percorsi caratterizzati da terreni impegnativi e sconnessi, similmente l'attività del consulente finanziario mette a frutto gli andamenti del mercato adattando le strategie di investimento attuate con la clientela, sostenendola nei momenti di cambiamento avversi del contesto economico e aiutando i propri assistiti nell'affrontare le difficoltà relative alla sfera finanziaria. A dimostrarlo sono i numeri. Il Centro Studi & Ricerche dell'Associazione ha analizzato i sondaggi Real Trend Anasf erogati negli ultimi dieci anni: si tratta di indagini mensili che da oltre un decennio monitorano l'attività e le percezioni dei consulenti finanziari, insieme ai comportamenti e al patrimonio gestito dei clienti. Segue un'analisi delle principali aree di interesse.

Il risparmio gestito. Il comparto, come riporta il grafico in pagina, è sempre stato integrato in maniera prevalente nelle strategie di investimento raccomandate ai clienti. In particolare, la quota di consulenti finanziari che hanno consigliato maggiormente ai propri clienti il risparmio gestito è passata dall'essere quasi la metà degli intervistati a gennaio 2014 (il 48%) a quasi la totalità (il 93%) a

gennaio 2021, assestandosi su valori elevati durante tutto il periodo pandemico; nel 2021 l'attività delle reti ha dimostrato una notevole efficienza, visto che la raccolta netta realizzata in quell'anno rappresenta il quarto migliore risultato degli ultimi 15 anni raggiungendo una valorizzazione complessiva pari a 65,6 miliardi di euro. Ad oggi si rilevano proporzioni simili a quelle del 2014, con una preferenza prevalente per il risparmio gestito (il 54% del campione a marzo 2024), seguito dagli strumenti assicurativo-previdenziali (il 25%) e dal risparmio amministrato (il 21%).

Azionario/obbligazionario. La destrezza nel downhill dei consulenti finanziari è evidente anche dall'analisi degli strumenti suggeriti alla clientela, in particolare i fondi azionari e obbligazionari. Incrementa di oltre 20 punti percentuali la quota di rispondenti che, durante l'emergenza sanitaria, ha raccomandato l'investimento in fondi azionari approfittando dei prezzi depressi (dal 31% a febbraio 2020 al 55% di maggio 2020, la prima rilevazione eseguita dopo l'insorgere della pandemia). È seguito un incremento di quasi 20 punti percentuali tra il 2020 (meno del 5%) e fine 2023 (33%) della

propria clientela, in virtù dell'aumento dei tassi fissati dalle banche centrali.

Risparmio amministrato. A gennaio 2014 le azioni erano maggiormente consigliate dal 30% dei rispondenti, le obbligazioni dal 38% e i titoli di stato da poco meno del 32%. Nella seconda metà del 2020 si rileva un crollo della quota di rispondenti che consigliavano maggiormente obbligazioni e titoli di stato, a meno del 10%. Questo calo, oltre che a motivi di natura tecnica come l'introduzione nel sondaggio dell'ulteriore opzione di risposta "certificates ed ETF", è dovuto alle condizioni economiche sfavorevoli che hanno dovuto affrontare imprese e Stati durante quel periodo. Da marzo 2022 si inverte la tendenza: i titoli di stato vengono preferiti come soluzione di investimento sino ad essere a oggi gli strumenti di amministrato maggiormente consigliati (dal 40% dei rispondenti a marzo 2024), seguiti da certificati e/o ETF (29%), obbligazioni (17%) e azioni (9%), mentre il 5% ha indicato altri strumenti.

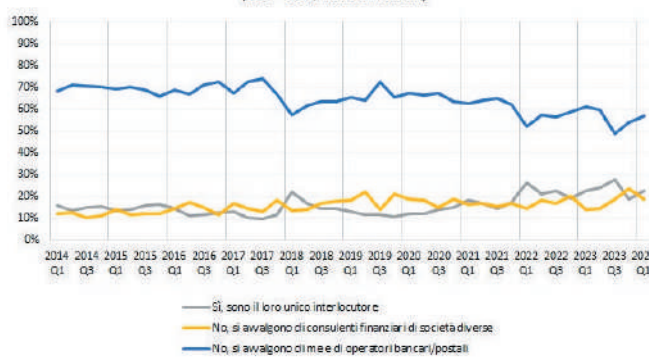
Previdenza. La mano "visibile" dei consulenti finanziari emerge anche rispetto all'attenzione dedicata al tema previdenziale. Nel corso degli ultimi dieci anni, è raddoppiata la percentuale di consulenti finanziari che hanno consigliato ai propri clienti fondi pensione: da meno del 20% (18%

la media delle rilevazioni mensili dell'anno 2014) a quasi la metà (il 45% a marzo 2024), con picchi di oltre il 50% nel periodo tra maggio 2020 e marzo 2021.

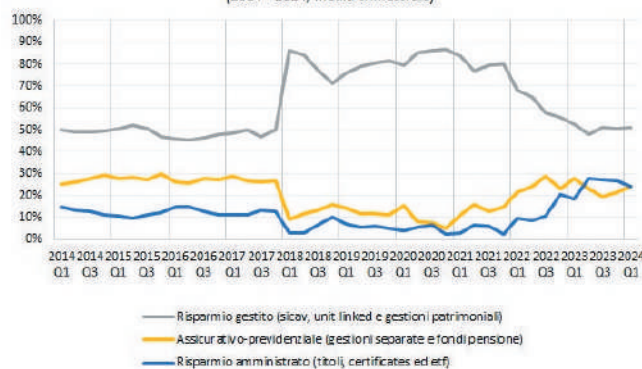
Percentuale di patrimonio gestito. Cresce la percentuale di consulenti finanziari che gestiscono oltre la metà del patrimonio dei propri clienti (il 73% a marzo 2024), mentre la quota di rispondenti che dichiara di gestirne meno di un quarto rimane una frazione residuale lungo tutto il periodo di indagine (non supera mai il 2%).

Educazione finanziaria. Ne-

Per i tuoi clienti rappresenti l'unico riferimento per le scelte di investimento? (2014 - 2024, media trimestrale)



Nell'attuale contesto di mercato verso quali comparti si rivolgono, in misura prevalente, le strategie che hai consigliato ai tuoi clienti? (2014 - 2024, media trimestrale)



Elaborazione a cura del CS&R ANASF

gli ultimi dieci anni è cresciuta la percentuale dei consulenti finanziari che ritengono essere l'unico riferimento per le scelte di investimento dei clienti (da una media di 15% nell'anno 2014 al 23% medio dei primi mesi del 2024). Diminuisce d'altronde, si veda il grafico in pagina, l'affidamento (oltre al proprio consulente) a operatori bancari e postali (da valori nell'intorno del 70% dei primi anni della rilevazione si scende fino al 52% di marzo 2024).

Il 59% dei rispondenti oggi (contro una media del 22% nel 2020, primo anno di rilevazione della domanda specifica) afferma di essere anche la fonte principale dei propri clienti per l'acquisizione di conoscenze di carattere economico-finanziario. Una relazione di fiducia che ha dato i suoi frutti nel tempo: a maggio 2020 il 53%

del campione affermava che i clienti si affidavano principalmente alla stampa specializzata e generalista per migliorare le proprie conoscenze economico-finanziarie, mentre oggi sono solo l'11%.

Sostenibilità. Si rileva che tra gli investitori seguiti da un consulente finanziario è presente una forte sensibilità verso le considerazioni di sostenibilità e gli aspetti ESG, che spetta ai professionisti del risparmio trasformare in soluzioni di investimento personalizzate. A riprova di ciò, la quota dei consulenti che dichiarano che il portafoglio dei clienti da loro gestito è rappresentata da prodotti di investimento sostenibili per oltre un quinto è più che raddoppiata negli ultimi due anni (passando dal 10% di marzo 2022 al 24% di marzo 2024).



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di **Sonia Ciccolella**,
Centro Studi & Ricerche Anasf

Il 26 marzo il Presidente di Anasf Luigi Conte è stato audito presso la XI Commissione Lavoro pubblico e privato della Camera dei deputati, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul rapporto tra Intelligenza Artificiale e mondo del lavoro.

L'obiettivo dell'indagine conoscitiva è porre le condizioni per poter comprendere e verificare le proposte, le prospettive e i risultati dell'impatto dell'Intelligenza Artificiale e delle nuove tecnologie all'interno del mondo del lavoro, nel breve e nel medio termine. Anasf, nella memoria presentata alla Commissione, ha evidenziato che l'Intelligenza Artificiale è destinata a cambiare il modo in cui viene concepita l'attività lavorativa e produttiva. Se da un lato ciò non può che essere auspicabile, dall'altro è opportuno che si tengano in debita considerazione i potenziali rischi a cui un'applicazione diffusa e indiscriminata di queste tecnologie espone la collettività, le sue organizzazioni socioeconomiche e i singoli individui che le compongono. In particolar modo,

Anasf audita sull'IA

L'Associazione ha presentato alla Camera dei deputati le sue osservazioni sull'Intelligenza Artificiale e sulle implicazioni sulla consulenza finanziaria

l'impatto che questo genere di tecnologie può avere sull'occupazione è un tema molto dibattuto: se da un lato ci sono coloro che credono che ciò porterà alla scomparsa di posti di lavoro ormai obsoleti, che verrà più che compensata dalla creazione di occupazione in nuovi settori, altri invece temono che ci troveremo a dover affrontare un rapido incremento della disoccupazione, che rimarrà strutturalmente elevata per molto tempo.

L'Associazione ha inoltre sottolineato alla Commissione la necessaria integrazione tra consulenza finanziaria e Intelligenza Artificiale. Le tecnologie offrono un complemento, un supporto all'azione del professionista umano, che non può in alcun modo venire sostituito da un robo-advisor. Infatti, il rapporto fiduciario che si crea tra professionista e cliente, fondamento del servizio di consulenza, non è re-

plicabile artificialmente. La gestione delle finanze personali e la pianificazione degli obiettivi di vita richiedono una comprensione non solamente tecnica ma anche emotiva poiché sono proprio le persone che richiedono l'assistenza di un consulente finanziario al fine di interpretare i propri bisogni e aspirazioni.

L'integrazione dell'attività di consulenza finanziaria con l'Intelligenza Artificiale ha portato alcuni vantaggi significativi – come la possibilità di offrire servizi maggiormente personalizzati ai propri clienti, l'efficiamento dei processi operativi attraverso l'automazione di compiti ripetitivi, la possibilità di sfruttare al massimo le potenzialità offerte dalle tecniche di marketing online – così come ha fatto emergere diversi rischi per la tutela dei clienti come la possibilità di errori nella raccolta di informazioni nell'ambito dell'automa-

zione; il fatto che i dispositivi automatizzati possano spingere gli investitori a inserire dati e informazioni in modo precipitoso, con conseguenti violazioni della legge sulla privacy e vendita di prodotti e servizi non adeguati; la possibilità di una "auto-profilazione" incoerente da parte del cliente; pubblicità fuorviante, volta a promuovere i servizi automatizzati; l'utilizzo di dati personali per scopi diversi da quelli previsti dal contratto.

I dispositivi automatizzati possono viceversa essere utilizzati efficacemente per fornire consigli di base e generici, che possono consentire agli investitori, in particolare quelli meno esperti e informati, di comprendere l'esigenza di avvalersi di una raccomandazione personalizzata. È importante, però, distinguere il ruolo di questi strumenti da quello della consulenza finanziaria, intesa come servi-

zio professionale completo che soddisfa efficacemente i bisogni dei risparmiatori e i loro obiettivi di investimento. I dispositivi automatizzati possono essere utili nella prima fase del processo di consulenza, ma in quelle successive devono essere integrati da una vera e propria interazione con un professionista umano.

L'Associazione ha infine evidenziato alla Commissione che ritiene opportuna l'istituzione di un tavolo permanente che accolga esponenti delle associazioni di categoria, albi, ordini delle libere professioni, al fine di raccogliere periodicamente pareri, opinioni, dubbi e suggerimenti in relazione all'applicazione delle nuove tecnologie, tenere monitorata la situazione occupazionale e guidare la transizione verso modalità di lavoro che integrino sempre di più l'Intelligenza Artificiale. (riproduzione riservata)

di **Eleonora Pasetti**

Aprile è stato un mese ricco di appuntamenti e contenuti che l'Associazione ha portato anche alla quindicesima edizione del Salone del Risparmio, evento organizzato da Assogestioni svoltosi dal 9 all'11 aprile al MiCO Milano Congressi.

Alessandro Colombo, artificial intelligence & new technology strategist di Talent Garden, Luigi Conte, presidente Anasf, e Giuditta Massone, industry lead financial services di Talent Garden – durante la conferenza Anasf "Intelligenza Artificiale generativa: trasformazione e innovazione nella consulenza finanziaria" – hanno analizzato il tema relativo all'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale applicata alla consulenza finanziaria, quale strumento di efficientamento dei processi burocratici e di potenziamento dei compiti automatizzati come office automation e analisi di documenti finanziari. Si è messo in evidenza come un corretto utilizzo dell'IA permetta di lasciare ampio spazio all'interazione e alla relazione con il cliente, per valorizzarne i bisogni e le esigenze con l'obiettivo di fornire un servizio di alta qualità che ponga sempre al centro il risparmiatore. La centralità del risparmiatore è stato un tema cardine anche della conferenza "Il risparmiatore equilibrato" di Radio24 a cui ha partecipato Vania Franceschelli, presidente FECIF e dirigente Anasf. Franceschelli ha sottolineato l'importanza di adottare un approccio olistico e inclusivo alla consulenza finanziaria, dove il dialogo con il cliente è fondamentale: programmare insieme il presente e il futuro attraverso una pianificazione finanziaria condivisa, calibrata sui bisogni del singolo, è la chiave per una consulenza efficace.

Di tematiche tecniche legate alla valorizzazione della professione, e in particolare afferenti alla rendicontazione dei costi dei servizi finanziari, si è discusso nella tavola rotonda di Plus24 dal titolo "Siamo ad aprile, arriva il resoconto persona-

Vento di cambiamento

Intelligenza artificiale, educazione finanziaria, pianificazione e previdenza al centro degli interventi Anasf al Salone del Risparmio



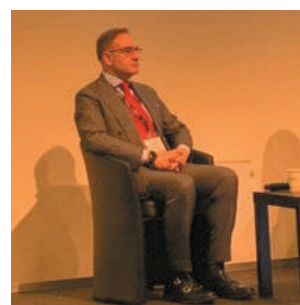
Francesco Priore all'educational corner



Vania Franceschelli ospite di Radio24



Vittoria Bonetti e Alma Foti all'educational corner



Silvio Iacomino alla conferenza di Plus24



Il panel del convegno Anasf l'11 aprile

lizzato dei costi degli investimenti", nella quale è intervenuto il consigliere nazionale Silvio Iacomino che ha evidenziato la necessità di una rendicontazione precisa e comprensibile per i risparmiatori. L'obiettivo del settore deve essere quello di un efficientamento del mercato per testimoniare maggiormente il valore del servizio di consulenza finanziaria, in quanto il professionista del risparmio è una figura che presidia concretamente il patrimonio delle famiglie italiane. Anche l'educazione finanziaria – attività di punta dell'Associazione – ha trovato il

suo spazio nei momenti Anasf al Salone del Risparmio: la formatrice Vittoria Bonetti e la vicepresidente Alma Foti hanno parlato del progetto di educazione finanziaria economicamente – METTI IN CONTO IL TUO FUTURO nella conferenza all'educational corner "Educazione finanziaria: ci vorrebbe un consulente", dove è stata approfondita la centralità della figura del consulente finanziario, quale punto di riferimento per i cittadini nell'educare alla comprensione del funzionamento del sistema finanziario nel suo insieme, oltre che a rappresentare

un supporto fondamentale nella scelta degli strumenti più adatti alle loro esigenze. All'educational corner si è affrontato anche il tema della longevità e della silver economy. Francesco Priore, presidente emerito Anasf, ha presentato ai partecipanti l'Executive Master in Longevity Planning, ideato da A.L.I. Active Longevity Institute e patrocinato dall'Associazione, che – arrivato alla sua terza edizione – vuole offrire ai professionisti del risparmio un percorso formativo per aiutare i loro clienti a pianificare la propria longevità. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Il futuro è qui

di Arianna Porcelli

La X edizione della Borsa di studio J.P. Morgan Asset Management/Anasf "Aldo Vittorio Varenna" -rivolta per il 2023 esclusivamente alle neo consulenti finanziarie- è stata vinta da Greta Belotti, lombarda, classe 1994, consulente finanziaria abilitata ad aprile 2023 e con mandato Finecobank Spa, e Silvia Meletti, ligure, classe 1995, consulente finanziaria abilitata a maggio 2023 e con mandato Fideuram - Intesa Sanpaolo Private Banking Spa. Le vincitrici, premiate in occasione di ConsulenTia 2024, hanno raccontato a CF come sono diventate consulenti finanziarie, l'importanza della formazione per questa professione e cosa si aspettano dal corso "Strategic Investment Management" della London Business School, del valore di circa 8.300 sterline, che frequenteranno il prossimo giugno.

Sei diventata consulente finanziaria grazie a un sogno nel cassetto o a mentori di vita?

Quello della consulente finanziaria è un percorso professionale meritocratico, stimolante e sfidante, secondo le neo professioniste Belotti e Meletti

Belotti. Ho studiato cinque anni di economia aziendale, ma in famiglia abbiamo sempre avuto un consulente finanziario, che oggi è il mio tutor e mentore. È stato lui che mi ha trasmesso i valori di questa professione e stimolata a seguire questo percorso.

Meletti. Mi sono appassionata alla finanza personale solo dopo l'Università; specializzandomi ho notato che le persone intorno a me iniziavano a considerarmi un punto di riferimento per questa materia e mi hanno incoraggiata a entrare nel settore. Oggi vivo la professione come una missione; in questo lavoro ho trovato valori che mi rappresentano.

Quali sono le principali opportunità professionali?

Belotti. Sono infinite. La professione permette di stare al passo con i tempi, di relazionarsi con persone in contesti stimolanti e arricchenti in cui acquisire conoscenze e competenze.

Meletti. È un lavoro flessibile e meritocratico e nel lungo termine si riescono ad avere molte soddisfazioni in funzione dell'impegno dedicato, a prescindere dal genere.

Perché candidarsi alla borsa di studio Varenna e continuare a formarsi anche dopo l'abilitazione?

Belotti. L'abilitazione Ocf è solo l'inizio per un consulente finanziario. Per crescere professionalmente è importante continuare a formarsi e a investire nel proprio futuro.

Meletti. È una professione molto complessa che richiede una formazione continua per determinare un vantaggio competitivo ed essere sicure di poter offrire al cliente il migliore servizio possibile.

Cosa ti aspetti da questa esperienza?

Belotti. Mi aspetto di conoscere persone con un diverso background culturale e professiona-

le. Sarà entusiasmante partecipare a lezioni formative con nuove visioni, approcci lavorativi e di vita, diversi dall'esperienza universitaria.

Meletti. Credo sia un'opportunità unica per accrescere il mio capitale umano e costruire un vantaggio competitivo a lungo termine. Mi aspetto corsi impegnativi e stimolanti e un con-

fronto arricchente con gli stessi partecipanti del corso che hanno diverse esperienze lavorative e che possono darmi una visione ampia del settore, oltre i confini nazionali e della professione.

Consigliaresti il tuo percorso professionale ad amici/amiche?

Belotti. Sì. È una professione stimolante che fonda il suo vantaggio competitivo sulla relazione di qualità e di valore con i risparmiatori. Ma non è facile, richiede molti sacrifici per migliorare ed emergere come professionista. Bisogna mettersi nell'ottica in cui, se si intende fare la differenza, la richiesta di specializzazione è continua.

Meletti. Sì. È un percorso che porta a grandi soddisfazioni, difficile e faticoso, in cui si lavora molto su sé stesse. Bisogna essere motivate, avere voglia di crescere e credere nella professione avendo il senso della missione. (riproduzione riservata)



La premiazione a ConsulenTia 2024



T. Rowe Price
INVEST WITH CONFIDENCE

Avere tutte le risposte è davvero importante

Fare le domande giuste ci ha reso ciò che siamo.

È dal 1937 che siamo spinti dalla curiosità e dal desiderio di sapere. Perché gestire investimenti a lungo termine richiede decisioni ferme e informate. Su queste basi Thomas Rowe Price Jr. approcciò tra i primi l'analisi fondamentale nella gestione di portafogli, combinando con successo etica, trasparenza e buone relazioni. Scopri come una fervida curiosità può aiutarti ad avere successo.

Visita il sito www.troweprice.it/curiosity



Capitale a rischio. Per soli clienti professionali. Ulteriore diffusione non ammessa.

Informazioni Importanti

Il materiale ha solo scopo informativo e/o di marketing e non è un consiglio o una raccomandazione di investimento. Consigliamo ai potenziali investitori di richiedere una consulenza legale, finanziaria e fiscale indipendente prima di assumere qualsiasi decisione di investimento. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Prima di ogni sottoscrizione leggere il prospetto ed il KID. Distribuito in Italia da T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l. 35 Boulevard du Prince Henri L-1724 Lussemburgo, autorizzata e regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier lussemburghese. © 2024 T. Rowe Price. Tutti i diritti riservati. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE e l'immagine della pecora delle Montagne Rocciose sono, collettivamente e/o singolarmente, marchi commerciali di T. Rowe Price Group, Inc. ID: 3483947

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Rimanere al passo

Perché approcciarsi all'Intelligenza Artificiale in ambito finanziario grazie al corso Anasf e Talent Garden. Lo spiega l'esperto Alessandro Colombo

di Eleonora Pasetti

Nel contesto macroeconomico in costante mutamento in cui viviamo è evidente la necessità – per tutte le professionalità – di rimanere competitivi sul mercato. Con questo obiettivo Anasf Servizi & Formazione ha collaborato con Talent Garden nell'ideazione del primo percorso di preparazione alla nuova certificazione EfpA A.I. Advisor "Intelligenza Artificiale per i consulenti finanziari", per fornire ai professionisti del risparmio una conoscenza solida sull'Intelligenza Artificiale generativa, con particolare attenzione alle sue applicazioni nel campo finanziario.

Alessandro Colombo, artificial intelligence & new technology strategist di Talent Garden, spiega a CF l'importanza di imparare a gestirla e governarla, e come poterla applicare.

Domanda. Colombo, il tema dell'Intelligenza Artificiale generativa è ormai all'ordine del giorno. Che cos'è?

Risposta. L'Intelligenza Arti-

ficiale generativa può essere intesa come la definizione che diamo a tutti quei sistemi di IA che permettono di generare contenuti, con la promessa di abilitare, aumentare e amplificare le capacità dell'essere umano, in due ambiti distinti: sotto il profilo della creatività e dal lato della produttività. L'Intelligenza Artificiale, di fatto, è in grado di abbassare le barriere in ingresso rispetto a molte attività creative, come ad esempio la scrittura, la generazione di immagini e di video. Nel campo della produttività, invece, aiuta a lavorare in modo più efficace e veloce, efficientando le mansioni quotidiane anche, ad esempio, nell'analisi di dati e nella reportistica. L'auspicio è quello di lavorare meglio, liberando tempo dallo svolgimento di attività a basso valore aggiunto – come quelle burocratiche – per poter investire in attività ad alto valore aggiunto, come quelle relazionali.

D. Qual è la sua applicazione concreta all'ambito finanziario?

R. Nel mondo finanziario i campi di applicazione sono molteplici, ad esempio nella gestione del rischio e nella prevenzione delle frodi finanziarie. Gli algoritmi prodotti dall'IA sono in grado di analizzare una grande mole di dati, individuando pattern e schemi fraudolenti che sfuggirebbero all'analisi umana. L'IA può supportare nell'acquisizione di nuovi clienti, adottando una comunicazione più efficace e mirata, con un linguaggio customizzato e vicino al target di riferimento. L'Intelligenza Artificiale, inoltre, ottimizza le attività quotidiane d'ufficio, di gestione e ottimizzazione del portafoglio.

D. Anasf Servizi & Formazione e Talent Garden hanno unito le forze per creare il corso online "Intelligenza Artificia-

le per i consulenti finanziari". Quali sono gli obiettivi?

R. Il corso si pone l'obiettivo, ben specifico, di accompagnare i consulenti finanziari verso una migliore, e più profonda, comprensione delle nuove tecnologie. Ma non si limita esclusivamente alla conoscenza dei principi base e concetti chiave fine a sé stessi. L'intento è quello di fornire ai partecipanti del corso sia gli strumenti teorici che le competenze pratiche per poterli applicare alla vita reale. Competenze che possono essere impiegate ad esempio per sintetizzare informazioni e creare report in modo più efficiente, facilitando l'analisi delle fonti finanziarie, oppure per generare contenuti multimediali a supporto delle proprie attività di personal branding. I tre moduli formativi ideati accompagnano gradualmente i consulenti finanziari nella scoperta dell'Intelligenza Artificiale e nell'applicazione

concreta di questa tecnologia nell'ambito della sua professione.

Il corso – erogato online – è così composto: il modulo base approfondisce i fondamenti dell'IA, i relativi impatti nella consulenza finanziaria e l'Intelligenza Artificiale Generativa; il modulo avanzato affronta l'impatto dell'IA sugli investimenti e sui mercati, approfondisce l'applicazione delle principali tecnologie, strategie e strumenti per l'integrazione dell'IA nella consulenza finanziaria; il modulo di specializzazione è invece più afferente l'applicazione pratica delle conoscenze acquisite, con un workshop sull'IA Generativa e l'elaborazione di un progetto finale con l'implementazione concreta dell'IA nella consulenza finanziaria.

Per tutte le informazioni su iscrizioni, costi e sconti consultare il sito www.anasf.it (riproduzione riservata)

ANASF
SERVIZI & FORMAZIONE

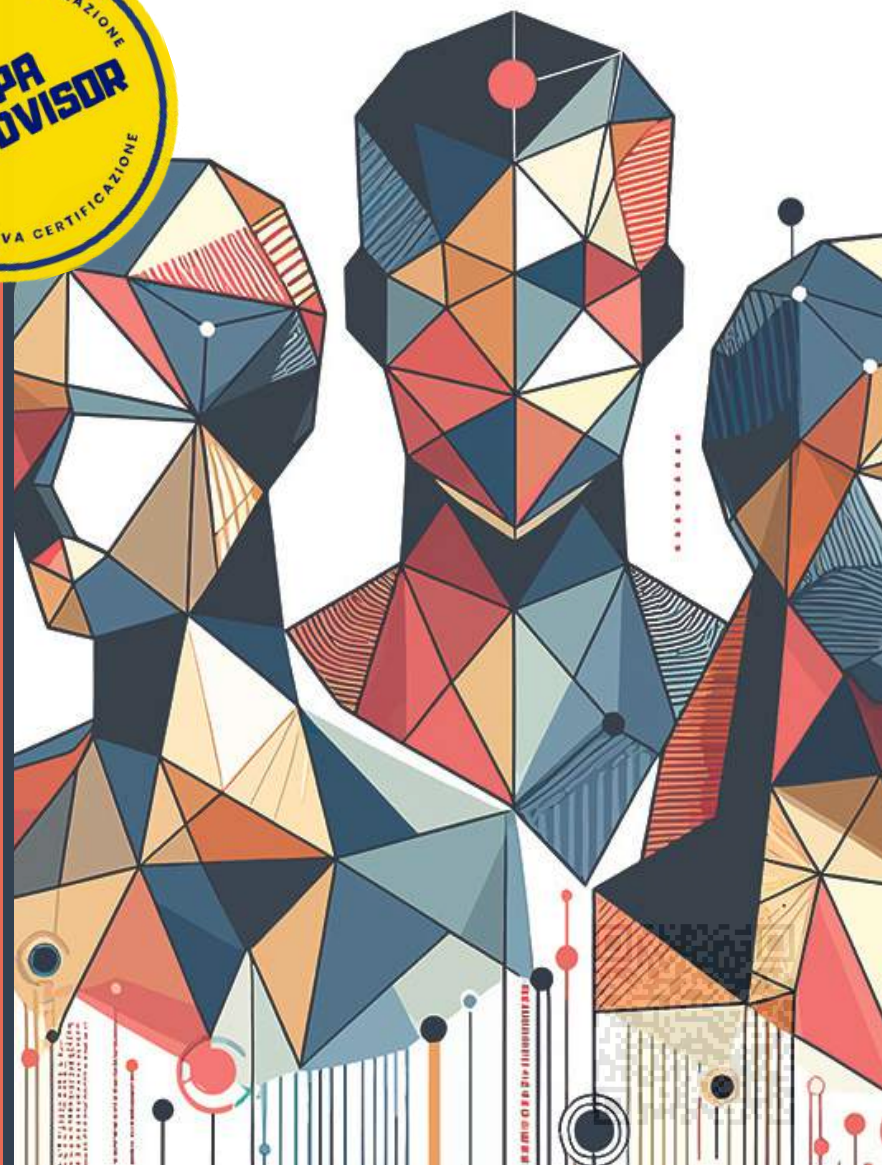
tag Talent Garden

**DIVENTA
A.I. ADVISOR
CERTIFICATO**

Con il corso
"Intelligenza
Artificiale
per i consulenti
finanziari"



SCOPRI I COSTI
E GLI SCONTI



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Focus seminari

Ancora nove le tappe in calendario per la formazione targata Anasf nei prossimi mesi. Le tematiche raccontate dai docenti

di Francesca Pontiggia

I seminari di Anasf, organizzati in partnership con Goldman Sachs Asset Management e J.P. Morgan Asset Management, proseguono nelle prossime settimane con appuntamenti dedicati al tema dell'intelligenza artificiale (IA), a cura di Alessandro Colombo, docente di Talent Garden, che saranno l'occasione per svolgere una panoramica dell'IA, in particolare dell'IA Generativa, e delle sue applicazioni nel settore finanziario. Il seminario rappresenta un'anticipazione dei contenuti del corso online progettato con Anasf Servizi & Formazione per offrire ai professionisti competenze esclusive che accrescano la loro riconoscibilità sul mercato, anche grazie alla nuova certificazione Efpa AI Advisor.

“La pianificazione finanziaria è un processo che guida l'individuo verso le scelte di investimento per lui più appropriate, ma il primo step del processo deve essere la protezione dai rischi puri, cioè quegli eventi che possono ridurre drasticamente il tenore di vita di una persona”: questo il presupposto da cui è partito Fabrizio Crespi, docente dell'Università di Cagliari e dell'Università Cattolica di Milano, per progettare il seminario Anasf dedicato al tema delle assicurazioni.

Al centro delle tappe sulla comunicazione a cura di Cosimo Scarafile, docente di Tesoro, sono invece le parole usate dal consulente nel confronto con il cliente. “È importante adattare i propri codici linguistici e campi semantici a quelli dei clienti per una comunicazione efficace e per creare un rapporto fiduciario duraturo”, ha commentato Scarafile.

“Capita spesso di pensare che l'incontro con il cliente sia andato molto bene, ma nei giorni successivi non accade nulla di quanto concordato. Per la maggior parte delle persone il solo pensare a temi legati al denaro genera un'elevata carica emotiva, che il consulente deve essere in grado di gestire, affinché la consulenza erogata possa effettivamente concretizzarsi”, ha specificato Duccio Martelli, professore dell'Università di Perugia, sottolineando il tema al centro del suo approfondimento.

“Nuove logiche di gestione della componente obbligatoria sono da considerarsi certamente migliori dell'investimento in titoli di stato”, ha commentato

Ugo Pomante, docente dell'Università Tor Vergata di Roma, a proposito del seminario da lui curato.

I seminari in programma – per il dettaglio si veda la tabella in pagina – sono tutti accreditati per il mantenimento annuale delle certificazioni Efpa per quattro ore e prevedono un test di verifica delle conoscenze acquisite, idoneo ai fini dell'obbligo di aggiornamento professionale, ai sensi del Regolamento Intermediari Consob. Gli argomenti trattati rientrano tra le materie dei corsi di formazione previste dall'Allegato 6 del Regolamento Ivass n. 40 del 2 agosto 2018.

Per consultare il calendario, e iscriversi è possibile visitare la sezione seminari del sito www.anasf.it. (riproduzione riservata)

I PROSSIMI SEMINARI ANASF 2024

TEMA	DATA	CITTÀ
Introduzione all'Intelligenza Artificiale (IA) e all'IA Generativa Alessandro Colombo, Artificial Intelligence & New Technology Strategist, Talent Garden	7 maggio	Perugia
	8 maggio	Civitanova Marche (MC)
	16 maggio	Milano
Assicura il futuro del tuo cliente... e anche il tuo! Fabrizio Crespi, Università degli Studi di Cagliari e Cattolica di Milano	15 maggio	Bologna
IL POTERE DELLE PAROLE Come usare il linguaggio per aumentare la propria efficacia commerciale Cosimo Scarafile, docente Tesoro	17 maggio	Pescara
	24 maggio	Cagliari
Le caratteristiche di una consulenza efficace. Come aiutare i clienti a seguire i consigli di investimento ricevuti Duccio Martelli, Università degli studi di Perugia	22 maggio	Firenze
I Fondi (ed ETF) Obbligazionari Target Maturity: l'inizio di una nuova era? Ugo Pomante, Università di Roma Tor Vergata	21 maggio	Napoli
	28 maggio	Castelpetroso (IS)

Opportunità di carriera

di Salma Sedyame

Anasf da sempre si impegna nell'organizzazione di incontri presso le Università italiane per far conoscere ai giovani studenti la professione di consulente finanziario. Questi appuntamenti, dal titolo “Career Day Anasf”, rappresentano un'importante occasione di contatto e confronto con i giovani laureandi e permettono loro di comprendere meglio le diverse opportunità lavorative attraverso il racconto dell'esperienza diretta dei dirigenti Anasf a cui possono porre domande. Il prossimo lunedì 6 maggio si svolgerà un career day presso l'Università LUMSA di Palermo, nel quale interverranno il presidente del corso di laurea magistrale in economia e management Battista Dagnino e il presidente del corso di laurea in economia e commercio Sergio Paternostro. Insieme al presidente Luigi Conte, saranno presenti i dirigenti Domenico Aiello, vicecoordinatore territoriale Sicilia, Fabio Di Giulio, responsabile dell'area formazione dei CF, rapporti con Efpa e le università, Anna Maria Garofalo, segretaria del Comitato territoriale Sicilia, e Nunzio Rinaldi, coordinatore territoriale Sicilia.

L'ultimo Career Day dell'Associazione si è svolto lo scorso martedì 16 aprile presso l'Università degli Studi di Macerata. In esso sono intervenuti Stefano Giombetti, coordinatore territoriale Anasf Marche, Martina Ghergo, socia e laureata presso lo stesso ateneo, e Giuliana Rapetta, componente del Consiglio nazionale. L'incontro si è svolto durante le lezioni di economia degli intermediari finanziari della professoressa Emanuela Giacomini, con la partecipazione attiva di numerosi studenti.

I contenuti. “Lo scopo dei Career Day Anasf è quello di presentare la professione di consulente finanziario in tutte le sue sfumature e caratteristiche, spiegandone le opportunità e gli aspetti più rilevanti”, ha commentato Di Giulio. “L'argomento di partenza è quello dei fondamenti dell'attività e dei suoi valori principali, come l'impegno sociale, per poi proseguire con un riassunto delle tappe storiche che hanno portato al riconoscimento della categoria e una spiegazione della struttura normativa, sia a livello europeo che italiano, della figura del consulente finanziario”, ha concluso il responsabile dell'area formazione dei CF, rapporti con Efpa e le Università. Vengono illustrati anche i requisiti necessari per diventare professioni-

sta del risparmio, le modalità di svolgimento della prova valutativa per l'iscrizione a Ocf - Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari - e l'esercizio della professione, dal rapporto con gli intermediari alle forme contrattuali. La presentazione si concentra poi sull'analisi pratica delle fasi del ciclo della consulenza finanziaria. Successivamente si analizza il tema degli economics, il contesto attuale della professione, tra ricambio generazionale e gender gap, per poi concludere con lo scenario dell'evoluzione della consulenza finanziaria per i prossimi anni, con l'ausilio di analisi supportate da grafici rappresentativi dell'andamento della professione e ricerche di settore. (riproduzione riservata)



Il Career Day Anasf a Macerata il 16 aprile

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Leonardo Comegna

Addio agli anticipi

Il futuro della previdenza in Italia: ritorno alla legge Fornero e riforma rinviata. Le scelte del Governo tra risorse scarse e incidenza sul Pil

Stop alle pensioni anticipate, che producono una spesa sempre più alta: più 5,8% nel 2024. Spesa che si accompagna ad una transizione demografica, la quale, come indicato nel Def (documento di economia e finanza), approvato dal Consiglio dei ministri il 9 aprile scorso, potrà essere "solo parzialmente compensata dall'innalzamento dei requisiti minimi di accesso al pensionamento", finalizzato ad arginare la spesa pensionistica.

Ritorno alla legge Fornero. Occorre abbandonare il vario "sistema di quote" adottato negli ultimi anni per tornare all'impostazione della legge Fornero. Ma non solo. Alla spesa e alla transizione demografica si aggiunge anche la stagnazione dei salari (dipendenti) e dei redditi (autonomi) che non potrà che incidere sull'equilibrio del sistema pensionistico.

Debito troppo alto. Alla fine del 2023, alla presentazione della manovra 2024,

il Ministro dell'economia Giorgetti è stato chiaro: "il problema dell'Italia è il debito, che deve essere tenuto sotto controllo altrimenti il Paese non ce la fa".

Cresce la spesa. Quest'anno la spesa per le pensioni sarà di 337,4 miliardi di euro, in crescita del 5,8% rispetto al 2023. Guardando più avanti, il Def stima la percentuale di spesa pensionistica sul Pil da qui al 2070. Il picco sarà raggiunto nel 2040 quando si arriverà al 17% del Pil, uno scenario fotografato a "legislazione vigente". Ad oggi, infatti, la "disapplicazione" della legge Fornero è garantita solo per il 2024. Senza nuovi interventi in legge di bilancio, da gennaio 2025 torneranno le nuove regole: stop alle deroghe e pensione a 67 anni con collegamento all'aspettativa di vita già in vigore. La crescita continua della spesa fino al

2040 ci sarà nonostante il ritorno alla riforma Fornero.

Le scelte del Governo. Un ulteriore indizio arriva dalle attuali mosse del governo, un antipasto di quello che potrebbe rappresentare il prossimo futuro della previdenza in Italia. Già dai primi mesi della legislatura il Ministro del lavoro, Marina Calderone, aveva parlato della necessità di un intervento di riforma organico che mettesse definitivamente in soffitta il recente "modus operandi", che vede esecutivi di ogni colore politico intervenire praticamente in ogni legge di bilancio con provvedimenti non strutturali sull'età pensionabile. La riforma, ad oggi, non è ancora arrivata, ma sono passate già due manovre e in entrambe è stato trattato il tema pensioni.

Addio al pensionamen-

to anticipato. La stretta più consistente si è avuta con l'ultima legge di bilancio, in particolare su tre misure: Opzione donna, Ape sociale e Quota 103. La prima è riservata alle donne con 61 anni di età al 31 dicembre 2023, un anno in più rispetto al 2022. L'età per poter richiedere l'Ape sociale è stata elevata a 63 anni e 5 mesi. Sono tre, invece, le penalizzazioni che colpiscono "quota 103": una finestra più ampia, pensione calcolata con il contributivo e diminuzione dell'importo erogato fino a 67 anni di età (pari a quattro volte il minimale Inps, invece che a cinque). Una stretta che non ha risparmiato i giovani: coloro che sono entrati nel mondo del lavoro dopo il 31 dicembre 1995, i quali devono attendere una finestra di tre mesi prima d'intascare il primo assegno Inps e l'importo massimo otteni-

bile, fino a 67 anni d'età, è pari a cinque volte il minimo dell'Inps, ossia 2.993 euro.

Stop fino al 2044, poi si vedrà. Come si legge sul quotidiano economico "Italia Oggi" i numeri sopra elencati portano a pensare che non ci sarà spazio per ulteriori interventi legati a pensionamenti anticipati nei prossimi anni. Questo almeno fino al 2044. Dal 2045 si assisterà a una diminuzione graduale che porterà il rapporto tra spesa e Pil al 16% nel 2050 e al 13,9% nel 2070. Una rapida riduzione "determinata dall'applicazione generalizzata del calcolo contributivo che si accompagna all'inversione di tendenza del rapporto fra numero di pensioni e numero di occupati". Per vent'anni il margine sarà molto stretto, poi si vedrà. (riproduzione riservata)



GUARDA GLI HIGHLIGHTS DI CONSULENTIA 2024



A CURA DI CLASS CNBC



CONSULENTIA 24
IL PIÙ GRANDE APPUNTAMENTO DEI CONSULENTI FINANZIARI

un evento ideato da
ANASF
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

a cura
di EFPA Italia

Rivoluzione EFP

Presentate le novità sulla qualifica EFPA di maggior livello, con una nuova modalità di conseguimento "a blocchi"

Una rivoluzione, sì, ma dal taglio pratico, che consentirà di adattarsi ancora meglio all'attività quotidiana dei professionisti della consulenza finanziaria. Le novità annunciate da Efp Italia nell'ambito del recente Salone del Risparmio vanno in questa direzione: rispondere in maniera ancora più efficiente alle richieste del mercato. CdA e Comitato scientifico della Fondazione hanno infatti approvato in via definitiva le novità che riguardano il livello EFP (European Financial Planner), con modalità inedite di conseguimento che faciliteranno i professionisti che intendono raggiungere il livello di maggiore specializzazione offerto da Efp pur continuando a svolgere quotidianamente la propria attività. Modifiche cui si aggiunge anche il lancio del livello "Expert" della certificazione dedicata ai temi ESG, che ha riscosso un notevole successo fin dalla sua introduzione nel 2020. Per quanto riguarda l'EFP, la necessità di intervenire è stata suggerita dal gap numerico in Italia esistente fra i tanti professionisti certificati

EFA, quasi cinquemila, e circa 300 che invece hanno conseguito la qualifica EFP. Un segnale delle difficoltà affrontate dai professionisti del risparmio nel sostenere ulteriori 20 giornate equivalenti di formazione per accedere all'esame di certificazione EFP. «Abbiamo voluto agevolare il passaggio da EFA a EFP mediante due percorsi diversi, che però sono identici come sforzo finale di formazione», ha sottolineato Emanuele Carluccio, presidente di Efp Europe, nella conferenza "Other bricks in the wall: l'evoluzione del sistema di certificazione Efp". Resta dunque il corso in un blocco unico strutturato su 20 giornate di formazione d'aula, che termina con un esame articolato su due prove: il test con 35 domande a risposta multipla (di cui 15 di livello knowledge, 15 di livello analysis e cinque di livello application) e la prova in cui il candidato deve affrontare un case study di financial planning, che da scritta

passa alla discussione orale di fronte a una commissione composta, tra gli altri, anche da alcuni componenti del Comitato Scientifico della Fondazione. A questo percorso più tradizionale, si affiancherà anche un percorso "a blocchi" di cer-

portafoglio" (cinque giorni formativi). Tre sono senza pre-requisito EFA "La pianificazione patrimoniale e successoria per il cliente privato ed imprenditore" (quattro giorni), "I private markets" (tre giorni) e "Le dinamiche economiche-finanziarie d'impresa"

nimento dell'EFP che, anche in questo caso, consiste nella discussione orale di un case study di financial planning. «È una struttura che ci consente di restare sempre al passo coi tempi rispondendo alle nuove necessità di chi lavora. Anche nelle reti di consulenza, dove si va sempre più verso una specializzazione dei consulenti», ha specificato Fabrizio Crespi, docente di Economia degli intermediari finanziari a Milano e Cagliari, oltre che membro del Comitato scientifico di Efp Italia, che ha anche annunciato altre certificazioni monotematiche in arrivo, dedicate al mondo previdenziale, alla finanza comportamentale, agli investimenti non convenzionali e all'Intelligenza artificiale. «Sono tutte innovazioni dal taglio molto pratico - ha concluso Nicola Ardenne, vice-presidente di Efp Italia - che trovano applicazione concreta nella vita professionale di tutti i giorni» (riproduzione riservata)



tificazioni che prevede cinque certificazioni monotematiche, da completare in un arco temporale massimo di tre anni per ottenere il livello EFP. Due sono riservate a chi ha già raggiunto il livello EFA "Il processo di pianificazione finanziaria" (tre giornate di formazione) e "Tecniche avanzate di analisi degli strumenti finanziari e di gestione di

(cinque giorni), accessibili anche a chi è interessato alla specifica certificazione senza necessariamente passare al livello EFP. Per questo tipo di percorso "a blocchi" è previsto un esame alla conclusione della formazione propedeutica per ogni certificato monotematico (con una prova da 20 a 30 domande a risposta multipla) e la prova finale per l'otte-

Come diventare cf

di Arianna Porcelli

Giugno e luglio sono ricchi di sessioni d'esame per diventare professionista del risparmio. È necessario presentare la domanda di partecipazione, sul sito www.organismocf.it, entro le ore 17 di martedì 21 maggio per l'appello di giugno e di martedì 25 giugno per quello di luglio.

I contenuti. La preparazione richiesta per il superamento della prova verte su nozioni di matematica finanziaria e di economia del mercato finanziario; sulla pianificazione, la finanza comportamentale e su nozioni di diritto di diversi settori, dal diritto tributario riguardanti il mercato finanziario a quello commerciale, privato, previdenziale e assicurativo; nozioni di diritto del mercato finanziario e degli intermediari e sulla disciplina dei consulenti finanziari.

Modalità. Gli esami si svolgeranno a distanza, con procedure previste da bando. La prova valu-

tativa dura 85 minuti ed è composta da 60 quesiti a risposta multipla, di cui 40 quesiti da due punti (tra i quali vi sono anche 12 quesiti pratici) e 20 da un punto. L'esame verrà considerato superato con un punteggio non inferiore a 80/100. Il risultato di ciascun candidato è convalidato dalla Commissione esaminatrice entro 10 giorni dalla data d'esame nella propria area riservata del sito Ocf.

Requisiti tecnico-informatici degli strumenti. Tra i requisiti richiesti per partecipare è previsto il possesso da parte del candidato di un personal computer, dotato dei requisiti indicati all'articolo 11 del bando, e di un dispositivo mobile dotato di telecamera, con caratteristiche specifiche ivi riportate. È consultabile sul sito www.organismocf.it il bando completo, con tutte le informazioni riguardanti i requisiti tecnici, le date disponibili e le scadenze utili per diventare consulente finanziario. (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Italiani in fuga dal rischio. Ma questa può essere la mossa più rischiosa

Accanto al Btp comprato con generosità dai risparmiatori italiani, negli ultimi anni tra gli strumenti finanziari tornati di moda, complice l'inflazione che incide facendo perdere potere d'acquisto, c'è senz'altro il conto deposito, grazie anche agli elevati tassi di rendimento che questo prodotto è tornato a offrire. Nelle scorse settimane c'è stata la pubblicazione dei risultati dell'indagine che Facile.it ha commissionato agli istituti mUp Research e Norstat, secondo cui sarebbero ben 4,5 milioni gli italiani che ne hanno aperto uno negli ultimi 12 mesi. Secondo questa analisi nel 2023 le ricerche online che hanno avuto come oggetto questi prodotti sono cresciute del 169% rispetto all'anno prima.

Il conto deposito è concepito come uno strumento di investimento che consente di ottenere una rendita relativamente elevata sulle somme depositate, penalizzato rispetto a un conto corrente tradizionale dalla sua operatività ridotta. Resta il fatto che si tratta di una forma di investimento abbastanza di breve termine, sulla quale è difficile puntare per raggiungere significativi obiettivi d'investimento e di accumulazione di capitale, quali possono essere l'acquisto dell'abitazione o la creazione di una stampella pensionistica. Il massimo che si può pensare di ottenere è, appunto, una protezione del capitale dall'erosione inflazionistica.

Ha dunque senso, date queste premesse, che l'interesse verso questo tipo di prodotto raggiunga quote più elevate in fasce d'età come quella dei 35-44 anni (14,6% rispetto al 10,7% della media toccata a livello nazionale)? O addirittura tra i giovani d'età compresa tra 25 e 34 anni (il 16,4%)? Queste sono le tipiche categorie che per motivi anagrafici dovrebbero rivolgersi semmai a investimenti di più lungo

termine e superiore grado di rischio, ma anche potenziale di guadagno maggiore, quello che serve per conseguire ben altri traguardi in termini di capitale accumulato.

Se si considera che gli italiani che hanno dichiarato di possedere almeno un conto deposito sono più di 14 milioni e, tra questi, oltre 1,7 milioni (4,3%) dicono di averne più di uno, c'è di che essere preoccupati per le prospettive di investitori così poco interessati a forme di investimento che siano in grado non solo di difendere i risparmi dall'inflazione, ma anche di accrescerne il valore reale per dotarli, nel tempo, di risorse in vista di necessità future.

Nel corso del Salone del Risparmio, giustamente più di un gestore ha fatto notare che quando si parla delle maggiori operazioni industriali che riguardano l'Italia, quasi sempre nel ruolo di protagonisti ci sono robusti fondi pensione internazionali. Lo si è visto di recente nei casi della vendita della rete Tim, delle offerte avanzate per la conquista di Nexi (sistemi di pagamento) e per la riquilibratura di Mind, cioè l'ex area Expo di Milano. Perché fondi e strumenti italiani invece sono assenti? Certo, c'è un problema di dimensioni, dovuto al fatto che nella Penisola si investe poco in previdenza integrativa. Ma poi c'è anche un problema di mentalità, di scarsa propensione al rischio, che può portare a mettere in gioco i capitali nei grandi piani di sviluppo del Paese. Invece l'Italia, che già parte da una situazione di grave debito pubblico, deve fare i conti con un drastico calo demografico e con un sistema di welfare molto oneroso. Tutte emergenze, come si può ben capire, che difficilmente potranno essere affrontate in maniera efficace prediligendo forme di risparmio prive di rischio e poco o nulla esposte all'economia reale. (riproduzione riservata)