

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza



Inserito a cura di



Uniti e coesi per vincere

Con la Savings and Investments Union la Commissione UE punta a rafforzare il mercato dei capitali, promuovere la partecipazione degli investitori retail e rilanciare la competitività. Ma il successo dipende da regole armonizzate e da un'azione politico-economica compatta

di Eleonora Pasetti
e Sonia Ciccolella

«**P**erché ci importa la crescita? Perché ha a che fare con i nostri valori fondativi, la prosperità, l'uguaglianza, la libertà, la pace e la democrazia in un ambiente sostenibile», ha affermato **Mario Draghi** nella presentazione del rapporto sulla competitività dell'Unione Europea, "l'Ue esiste per garantire pienamente questi diritti fondamentali. Se non può farlo, allora ha perso la sua ragione d'essere."

Il pensiero di Draghi si unisce a quello di **Enrico Letta** che, nel suo recente rapporto sul Mercato Unico europeo, ha sottolineato l'importanza di creare un'Unione dei Risparmi e degli Investimenti per mobilitare le risorse private verso obiettivi strategici dell'Unione Europea. E proprio l'esperienza e la competenza dei due economisti italiani sono alla base dell'elaborazione della nuova Savings and Investments Union (SIU), una strategia che si pone l'obiettivo di promuovere la ricchezza dei cittadini e la competitività dell'Unione Europea. Il tema, tuttavia, non è

nuovo. La tutela del risparmio e il rafforzamento dell'Unione dei capitali sono anche al centro della Retail Investment Strategy (RIS), un piano parallelo oggi bloccato in una fase di stallo tra Parlamento, Consiglio e Commissione europei, e che è costantemente sotto la lente d'ingrandimento dell'Associazione.

La SIU, pubblicata lo scorso marzo, rappresenta un passaggio cruciale: analizza lo stato della competitività economica dell'UE e propone misure e linee guida che spaziano dall'alfabetizzazione finanziaria, all'incentivo della partecipazione dei privati ai mercati dei capitali, alla cartolarizzazione, alla tassazione, alla vigilanza, proponendo delle misure politiche sempre nell'ottica di tutela e promozione della ricchezza dei cittadini comunitari. La Commissione Europea ha tracciato un'ambiziosa roadmap per rafforzare il sistema finanziario dell'Unione e incanalare le risorse verso investimenti produttivi, competitivi e strategici. Da anni l'Unione soffre un cronico sottoutilizzo dei propri capitali: troppi risparmi restano parcheggiati in strumenti poco produttivi o migrano fuori

dall'Europa, mentre le esigenze di investimento, specie per la doppia transizione verde e digitale, sono esplose.

Alla base dell'Unione del Risparmio e degli Investimenti c'è un cambio di paradigma:

non solo aumentare

la quantità di capitali disponibili, ma renderli più accessibili, diversificati e distribuiti in modo equo tra cittadini e imprese. Questo implica una revisione profonda dell'architettura finanziaria europea, dalle regole di vigilanza alle strutture di mercato, fino al coinvolgimento attivo dei risparmiatori retail.

Il primo snodo critico è proprio **il ruolo dei cittadini**. Sebbene rappresentino già un canale essenziale di finanziamento tramite i depositi bancari, il loro coinvolgimento nei mercati dei capitali è ancora marginale. La priorità della Commissione è quindi offrire agli investitori al dettaglio la possibilità di partecipare al finanziamento di progetti strategici fondamentali per l'UE traendo benefici dagli investimenti nei mercati dei capitali, dove possono ottenere un rendimento più elevato dai loro risparmi e contribuire direttamente alla creazione di posti di lavoro e alla crescita economica.

Livelli più elevati di **alfabetizzazione finanziaria**

saranno altresì essenziali per sviluppare una cultura dell'investimento al dettaglio nell'UE. Alcuni Stati membri hanno già intrapreso azioni in questa direzione ma sarà necessario uno sforzo più coordinato, sia a livello europeo che nazionale, per aumentare l'alfabetizzazione finanziaria media in tutta l'Unione, basandosi sugli insegnamenti tratti e sulle iniziative già in corso di attuazione.

Entro il terzo trimestre del 2025 pertanto la Commissione adotterà una strategia di alfabetizzazione finanziaria, creando così una cultura più "esperta di investimenti". La strategia cercherà inoltre di aumentare scambi di buone pratiche tra gli Stati membri e fornire ulteriori indicazioni sull'attuazione dei quadri di competenza finanziaria esistenti.

Tra le misure politiche previste per coinvolgere i cittadini la SIU propone inoltre **un modello europeo di conti di risparmio e investimento**: la Commissione adotterà misure per standardizzare questi strumenti, accompagnandole con una raccomandazione agli Stati membri sul loro tratta-

(continua a pag. 42)



[A]
[B] ALLIANCEBERNSTEIN

Risultati migliori



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

(segue da pag. 41)

mento fiscale.

Un altro elemento fondamentale per la buona riuscita della SIU è certamente la definizione e applicazione della Strategia per gli investimenti al dettaglio proposta nel 2023, che si concentra principalmente sulla garanzia che gli investitori al dettaglio siano adeguatamente protetti e ottengano un buon rapporto qualità-prezzo quando investono in strumenti del mercato dei capitali. La proposta, come detto, è ora in fase di negoziazione da parte del Parlamento europeo e del Consiglio. La Commissione continuerà a vigilare affinché il risultato finale sia ambizioso e protegga gli investitori riducendo al minimo gli oneri normativi associati. In particolare, il risultato dovrebbe evitare un'ulteriore frammentazione dei mercati dei capitali dell'UE a scapito degli investitori al dettaglio, mettere in atto norme sull'informativa che offrano informazioni in modo semplice e facil-

mente comprensibile e, in ultima analisi, contribuire in modo tangibile a incoraggiare una maggiore partecipazione degli investitori al dettaglio ai mercati dei capitali dell'UE. Tuttavia, se il testo finale non garantirà la tutela degli investitori e gli obiettivi della strategia, la Commissione potrebbe ritirare la proposta. A tal proposito il presidente Anasf **Luigi Conte** ritiene che "ritirare ora una proposta così cruciale come la Retail Investment Strategy, dopo mesi di discussioni e compromessi significativi tra i legislatori, industria e risparmiatori, rappresenta un passo indietro preoccupante. È fondamentale che il dialogo continui per garantire una strategia che tuteli gli interessi degli investitori retail".

La SIU punta, inoltre, a **rafforzare il settore delle pensioni integrative**, oggi ancora troppo frammentato e poco appetibile. Tra le misure previste: promozione dell'autoiscrizione ai fondi, revisione

del PEPP (Prodotto Pensionistico Personale Paneuropeo) e potenziamento degli enti pensionistici professionali. L'obiettivo è quello di trasformare la previdenza integrativa in un motore di finanziamento dell'economia reale. In un'ottica di maggiore competitività la strategia europea mira anche a **stimolare l'offerta di capitale per le imprese**, in particolare per PMI, startup e scaleup che operano in settori chiave e spesso escluse dai circuiti bancari tradizionali. L'intento è anche sviluppare canali di uscita più efficienti per gli investitori, creando mercati secondari per titoli non quotati. Un'ulteriore questione delicata resta legata alla frammentazione del mercato finanziario europeo a causa di differenze normative, gold-plating nazionale, barriere fiscali e pratiche di vigilanza. Per superare queste criticità, la Commissione propone un canale per la segnalazione degli ostacoli da parte degli operatori, un pacchetto normativo per sem-

plificare il trading e il post-trading, e una riforma dell'asset management europeo.

In materia di vigilanza, si prevede di **rafforzare le competenze e il coordinamento delle autorità europee (ESA)**, favorendo la convergenza senza necessariamente creare un'autorità unica. Tuttavia, per alcuni settori emergenti come le crypto attività, si ipotizza una supervisione più centralizzata.

Infine, **il settore bancario costituisce un tassello cruciale**. L'assenza di un'assicurazione europea dei depositi e di regole armonizzate per la gestione dei fallimenti bancari rappresenta un vulnus per l'Unione bancaria. La Commissione chiama i legislatori ad affrontare la questione con urgenza e promette, entro il 2026, una valutazione sullo stato della competitività bancaria europea. L'Unione del Risparmio e degli Investimenti non è solo un piano tecnico. È un progetto politico che ri-

chiede un forte impegno multilivello, dal coinvolgimento della società civile a quello delle autorità nazionali, fino al settore privato.

"Accogliamo con favore l'impegno della Commissione Europea per rafforzare la vigilanza finanziaria e promuovere un mercato bancario più integrato e competitivo. Auspichiamo che questo lavoro venga portato avanti con determinazione e attenzione, perché è in gioco la tutela dei risparmi dei cittadini europei", dichiara **Conte**. "È fondamentale che le misure annunciate si traducano in un quadro normativo più semplice, coerente e realmente armonizzato. Solo così potremo garantire maggiore trasparenza, ridurre le asimmetrie informative e rafforzare la fiducia dei risparmiatori, elementi imprescindibili per una partecipazione consapevole ai mercati finanziari. L'auspicio è che l'Europa sappia dimostrarsi all'altezza di questa sfida", ha così concluso il presidente Anasf. (riproduzione riservata)

di **Lorenzo Manfredi**,
Centro Studi e Ricerche Anasf

Conoscenze ed esperienze

Anasf, rispondendo alla consultazione ESMA, vuole valorizzare il ruolo dei consulenti finanziari nel settore delle crypto-attività

Segue della piena entrata in vigore del MiCAR il 30 dicembre scorso, l'Autorità europea dei mercati finanziari (ESMA) ha indetto una consultazione per raccogliere opinioni sugli orientamenti che specificano i criteri per la valutazione delle conoscenze e competenze per il personale che fornisce informazioni o consulenza sulle crypto-attività e sui relativi servizi. L'obiettivo di tale iniziativa è di rafforzare la protezione per quegli investitori che intendano operare sui mercati delle crypto-attività, un settore che sta trasformando profondamente anche le modalità di interazione tra operatori finanziari e clienti.

Il primo degli orientamenti proposti mira a garantire che i fornitori di servizi per le crypto-attività adottino misure per assicurare che chi fornisce informazioni o consulenza sulle crypto-attività possieda le conoscenze e le competenze necessarie per adempiere agli obblighi.

Il secondo orientamento stabilisce i requisiti minimi di qualifica ed esperienza professionale per chi fornisce informazioni sulle crypto-attività, che assicurino una conoscenza delle caratteristiche e i rischi principali (come volatilità e sicurezza informatica). Infine, prevede che il fornitore di servizi determini il numero minimo di ore di sviluppo professionale continuo o di formazione annuale. **Il terzo** orientamento, di particolare interesse per l'Associazione, approfondisce i requisiti per il personale che fornisce consulenza

sulle crypto-attività. Oltre a quanto previsto nel secondo orientamento, i consulenti devono possedere una comprensione più approfondita delle caratteristiche e dei rischi delle crypto-attività. L'ESMA stabilisce requisiti minimi di qualifiche ed esperienza professionale, prevedendo che siano i fornitori a determinare il numero minimo di sviluppo professionale continuo o di ore di formazione annuali.

Infine, il quarto orientamento prevede che i requisiti organizzativi dei fornitori devono garantire valutazione, mantenimento e aggiornamento adeguato delle conoscenze e competenze del personale. Questi orientamenti devono essere applicati, secondo l'ESMA, in maniera proporzionata, tenendo conto di natura, dimensione e complessità dei fornitori e della natura e numerosità dei servizi prestati.

Anasf sottolinea l'importanza di mantenere alta la qualità della formazione dei consulenti, tenendo conto che è proprio quella che permette al professionista di fornire al cliente un valore aggiunto tangibile. Tuttavia, mette in guardia l'ESMA contro il rischio di una proliferazione eccessiva di ore di formazione obbligatoria sugli stessi temi e propone un approccio che lasci al fornitore del servizio la responsabilità di definire il livello formativo adeguato e

Tempo di elezioni Enasarco

Dal 6 al 16 giugno 2025 si terranno le elezioni per il rinnovo dell'Assemblea dei Delegati della Fondazione Enasarco, l'ente previdenziale che raggruppa gli agenti e rappresentanti di commercio e i consulenti finanziari.

Potranno partecipare al voto gli iscritti con contratto attivo al 3 febbraio 2025 e almeno un contributo annuo versato nel triennio 2021-2023 pari o superiore al minimale dovuto.

Anasf si presenta con la lista "Agenti Cresciamo Uniti", a sostenerla: FNAARC, FIARC e le sigle sindacali USARCI, UGL, FIL-CAMS-CGIL, FISASCAT-CISL e UILTuCS-UIL.

Una novità rilevante di questa tornata elettorale è la costituzione di un fronte unico, che supera

la frammentazione delle rappresentanze per dare vita a una coalizione ampia, coesa e responsabile, con l'obiettivo di garantire stabilità istituzionale, equilibrio gestionale e innovazione al servizio della Fondazione e dei suoi iscritti.

Aguidare la lista sarà Luigi Conte, presidente Anasf, in qualità di capolista. Un riconoscimento al ruolo dell'Associazione e alla credibilità della sua leadership.

La coalizione promuove un modello previdenziale equo, orientato alla tutela delle pensioni e al miglioramento dei servizi. Sostiene inoltre il tessuto produttivo nazionale con investimenti in innovazione, internazionalizzazione e PMI. (riproduzione riservata)



di garantire la supervisione necessaria per ottimizzare il percorso educativo. L'Associazione ha poi rilevato una carenza negli orientamenti: non vi è una identificazio-

ne precisa di chi debba essere il supervisore e di quali qualifiche o requisiti debba essere in possesso per poter esercitare la sua funzione. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di **Lorenzo Manfredi**,
Centro Studi e Ricerche Anasf

Il futuro è già qui

La ricerca Anasf-McKinsey studia il rapporto tra consulenti e nuove tecnologie, puntando i riflettori sull'utilizzo dell'IA delle nuove generazioni

La consulenza finanziaria sta attraversando una fase di trasformazione senza precedenti, spinta dall'adozione di tecnologie avanzate come l'intelligenza artificiale generativa, il *machine learning* e l'analisi dei *big data*. Questi strumenti stanno ridefinendo il modo in cui professionisti interagiscono con le reti e i clienti, ottimizzando strategie e decisioni in modo sempre più preciso e dinamico. In questo scenario in continua evoluzione, a Consulenti 2025 è stata presentata la ricerca targata McKinsey & Company, realizzata in collaborazione con Anasf, sulla *GenAI* (intelligenza artificiale generativa) con l'obiettivo di misurarne la diffusione tra i consulenti finanziari e individuare i casi d'uso più frequenti nell'attività professionale. Secondo i risultati della ricerca, quattro consulenti su cinque ritengono che l'IA generativa sia uno strumento utile per la propria attività, ma solo il 45% del campione - meno della metà - utilizza l'IA generativa nel proprio lavoro.

Com'era prevedibile, i dati mostrano come i giovani consulenti utilizzino molto più frequentemente gli strumenti basati sull'IA generativa rispetto ai colleghi più senior: il 69% del sottoinsieme di rispondenti sotto i 45 anni li utilizza nello svolgimento dell'attività, contro un 43% del sottoinsieme con 45 anni o più.

Per quanto riguarda i casi d'uso, i risultati sono molto interessanti. Gli strumenti di *GenAI* sono utilizzati principalmente per l'analisi di portafoglio (secondo il 37% dei rispondenti), decisamente meno per la generazione di materiale pubblicitario e informativo personalizzati (solo il 10%) o per interagire con il cliente (7%). I consulenti più giovani sembrano vedere i benefici derivanti dall'applicazione dell'IA generativa lungo tutto il processo di consulenza finanziaria, non solamente nella fase più tecnica.

Nicolò Pittiglio, Senior Knowledge Expert Financial Institutions di McKinsey & Company, ha commentato i risultati affermando che "i consulenti finanziari più giovani sono, come ci si potrebbe aspettare, maggiormente inclini a utilizzare le nuove tecnologie. Già oggi circa il 70% di essi dichiara di impiegare strumenti di intelligenza artificiale generativa nel processo di consulenza, anche nelle fasi più complesse come l'analisi di portafoglio e la creazione di materiale personalizzato".

I consulenti finanziari sono anche più ottimisti rispetto alla possibilità per l'industria, nel prossimo futuro, di fare proprie le tecnologie basate sulla *GenAI* e di sfruttarne appieno il valore: i tre quarti del sotto-campione junior credono che ciò potrà avvenire su un orizzonte di tre anni (contro il 63% degli over 45). Ciò però non potrà avvenire

senza che i consulenti più giovani siano coinvolti attivamente: rispetto agli over 45, gli under 45 ritengono meno centrale la formazione (il 53% la considera un intervento efficace per incentivare l'adozione dell'IA, contro il 66% degli over 45) e la disponibilità di un supporto tecnico ben strutturato (53% tra gli under 45 vs. 65% tra gli over 45) mentre danno maggiore rilievo alla possibilità di esprimere opinioni in fase di sviluppo dei tool (69% vs. 56%) e fornire riscontri sul funzionamento (63% vs. 41%, +22 p.p.).

Pittiglio afferma, inoltre, che "guardando ai prossimi anni, i giovani consulenti ritengono che l'industria del risparmio sarà in grado di incorporare progressivamente le tecnologie basate sull'IA generativa. Vorrebbero, tuttavia, essere parte attiva di questo processo di cambiamento, fornendo feedback e opinioni per supportare il migliora-

mento tecnologico."

Secondo **Silvio Iacomino**, componente del Comitato esecutivo Anasf e responsabile dell'Area innovazione digitale, intelligenza artificiale e sviluppo sostenibile dell'Associazione, "le nuove generazioni di professionisti e professionisti sono chiamate a sviluppare competenze che consentano loro di essere protagonisti e protagonisti di questo cambiamento, costruendo un futuro in cui la sinergia tra persona e macchina garantirà una consulenza ancora più efficace e personalizzata". Prosegue **Iacomino**, affermando che "la ricerca condotta con McKinsey è un passo in avanti verso la comprensione del fenomeno e l'elaborazione, in primis da parte dell'Associazione, di strategie volte a rendere l'intelligenza artificiale una preziosa alleata del professionista, dunque al servizio del consulente" (riproduzione riservata)

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

Innovazione e occupazione

Un'indagine parlamentare ha esaminato come l'avanzamento tecnologico, in particolare l'IA, influenzi il mercato del lavoro e le sue sfide future

Il 19 marzo scorso è stato approvato il documento conclusivo dell'indagine conoscitiva sul rapporto tra intelligenza artificiale e mondo del lavoro, con particolare riferimento agli impatti dell'intelligenza artificiale generativa, avviata dalla XI Commissione Lavoro della Camera il 28 settembre 2023.

L'indagine conoscitiva si è posta l'obiettivo di procedere a un approfondimento delle tematiche concernenti il rapporto tra tecnologia, in special modo quella artificiale e generativa, e lavoro, nel senso di valutarne gli impatti potenziali e consentire interventi correttivi o di protezione, volti a una implementazione responsabile a livello di sistema Paese. Anche Anasf ha partecipato all'audizione il 26 marzo 2024 riportando la testimonianza positiva del settore, facendo notare che l'impiego dell'intelligenza artificiale nel contesto finanziario ha condotto a un miglioramento delle prestazioni, con un aumento del numero dei risparmiatori seguiti, grazie alla riduzione dell'impatto, in termini di tempo, della burocrazia. L'Associazione ha sottolineato che i dispositivi automatizzati possono essere utili nella prima fase del processo di consulenza, ma nelle fasi successive devono essere integrati da una vera e propria interazione con un professionista umano. Anasf ha infine proposto di costituire a livello istituzionale un gruppo di lavoro, che accolga esponenti delle associazioni di ca-

tegoria, albi e ordini delle libere professioni, con il compito di verificare la determinazione evolutiva di questi processi, al fine di presidiare eventuali integrazioni e modifiche in una prospettiva di lungo periodo relativamente alla normativa varata.

A livello nazionale l'indagine ha rilevato un quadro normativo ancora frammentario e, per sopperire a tale carenza è stato predisposto il disegno di legge governativo S. 1146 "Disposizioni e deleghe al Governo in materia di intelligenza artificiale", che ha l'obiettivo di dettare una disciplina che predisponga un sistema di principi, governance e misure specifiche adatte al contesto italiano per cogliere tutte le opportunità dell'intelligenza artificiale. Gli obiettivi generali sono il rafforzamento della competitività italiana e garantire ai cittadini l'uso affidabile e responsabile dell'IA, assicurando la supervisione umana in ogni fase di sviluppo e di utilizzo dei sistemi IA nonché la tutela dei diritti fondamentali.

L'indagine conoscitiva ha esplorato gli effetti dell'IA sui diversi ambiti lavorativi, evidenziando opportunità e rischi. Un aspetto critico emerso è rappresentato dalle nuove forme di sorveglianza digitale e dal rispetto della privacy dei lavoratori, in relazio-

ne a strumenti di controllo come impianti audiovisivi. L'uso massiccio dell'IA solleva questioni etiche riguardanti il trattamento dei dati personali e l'eventuale violazione dei diritti e delle libertà democratiche. Alla luce di tutto ciò, è fondamentale garantire che l'uomo rimanga centrale nel processo tecnologico, bilanciando le esigenze di competitività delle imprese con la tutela dei diritti e della dignità dei lavoratori.

La formazione emerge come la chiave per affrontare le implicazioni dell'IA in modo consapevole ed efficace. Diventa cruciale educare lavoratori e studenti non solo sui principi di funzionamento dell'IA, ma anche sulla capacità di interpretarne i risultati, riconoscendo bias e valutando la qualità delle informazioni generate.

Il mondo del lavoro sta subendo una trasformazione radicale: l'IA sta automatizzando molte attività ripetitive e manuali, riducendo il numero di posti di lavoro in alcuni settori, ma aprendo nuovi orizzonti in ambiti come analisi dati, programmazione e design. Questo cambiamento esige investimenti massicci nella riqualificazione professionale e nell'apprendimento continuo, affinché i lavoratori possano adattarsi ai nuovi requisiti del mercato.

Inclusività e welfare diventano centrali per ridurre le disuguaglianze e accompagnare la transizione. È necessario implementare politiche di protezione sociale, ammortizzatori ad hoc e misure che garantiscano l'accesso all'IA anche alle fasce meno digitalizzate, come anziani o persone con limitata conoscenza della lingua nazionale.

Perché l'IA possa agire come motore di innovazione sostenibile e sviluppo sociale, è essenziale un approccio interdisciplinare e strategico che integri educazione, lavoro e innovazione in un sistema coeso. Solo così si possono mitigare gli effetti negativi della transizione digitale, massimizzandone i benefici per tutti i cittadini.

Il progresso delle nuove tecnologie, inclusa l'intelligenza artificiale, sta creando una crescente domanda di professionisti altamente qualificati ed è essenziale che il sistema formativo e il mercato del lavoro italiano si adeguino rapidamente per evitare un divario tra competenze richieste e disponibili.

Una gestione coordinata e inclusiva dell'IA richiederà quindi dialogo sociale tra istituzioni, imprese e scuole. Solo così sarà possibile integrare innovazione, formazione e tutela dei diritti in un approccio organico e sostenibile, garantendo la crescita economica e sociale. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Pagina a cura
di **Francesca Pontiggia**

Gestire la transizione

Finanza e diritto al servizio di imprenditori e famiglie, l'approfondimento a cura di Leo De Rosa che farà tappa, insieme ad Anasf, in varie parti d'Italia

Il 17 aprile la quindicesima edizione del Salone del Risparmio ha fatto da cornice a "Straordinario quotidiano", la conferenza Anasf dedicata alla consulenza finanziaria e giuridica, affrontata attraverso due prospettive complementari, che uniscono competenze professionali ed esperienze dirette sul campo. Al centro dell'appuntamento, il tema cruciale del passaggio generazionale delle imprese, gestito non come una semplice transizione nel ciclo di vita delle aziende, ma come un'opportunità strategica di crescita e continuità se gestita con competenza e consapevolezza. L'incontro ha visto il confronto tra **Leo De Rosa**, fondatore e managing partner dello Studio Russo De Rosa Associati, e **Daniela Repele**, membro del Comitato esecutivo di Anasf e responsabile dell'area tute-



Daniela Repele

le legali e fiscali, che hanno portato sul palco una riflessione articolata e multidisciplinare, frutto della loro esperienza a stretto contatto con imprese familiari.

L'importanza di agire: scenari e conseguenze dell'iniziazione. Tra i temi centrali affrontati, quello legato alla pianificazione fiscale successoria, un ambito spesso trascurato finché non si presenta come un'urgenza. È stato sottolineato come sia essenziale aiutare imprenditori e famiglie a riflettere per tempo sugli scenari futuri, anche quelli meno favorevoli, per evitare di trovarsi impreparati. Spesso il cliente non è identifi-

cabile con una singola persona, ma con una famiglia con esigenze e prospettive diverse. In questi casi, l'assenza di decisioni strutturate può avere un costo molto alto. La consulenza finanziaria, quindi, non si limita alla proposta di strumenti tecnici, ma parte da un ascolto attento e dalla costruzione condivisa di un percorso più ampio.

Riassetti familiari e continuità aziendale. Il passaggio generazionale non si riduce più a una semplice trasmissione di ruoli: oggi si parla di vere e proprie coabitazioni tra generazioni, in cui le famiglie si allargano, i soggetti coinvolti aumentano e le aspirazioni si moltiplicano. Per affrontare con successo queste transizioni, è necessario predisporre strumenti giuridici e organizzativi adeguati e il consulente finanziario può diventare un punto di riferimento cruciale per gestire questi passaggi nel modo

più sostenibile possibile.

L'importanza della formazione. L'incontro si è concluso con un messaggio chiaro: la consulenza finanziaria oggi deve essere pronta all'ordinario e allo straordinario. Il consulente finanziario è anche chiamato a intervenire nei momenti di crisi, quando tutto si complica, ed è in queste situazioni che deve dimostrare la propria competenza, in un contesto come quello italiano in cui le piccole e medie imprese sono spesso poco assistite.

Per questo, Anasf è già al lavoro sul calendario formativo 2025, che porterà questi contenuti in tour in tutta Italia. Il focus sarà

proprio sul cliente imprenditore e sul supporto ai consulenti finanziari affinché possano affiancarlo in ogni fase della sua evoluzione. I primi appuntamenti territoriali, aperti anche ai non soci che si iscriveranno ad Anasf, saranno presto disponibili sul sito www.hubformazione.anasf.it. Oltre a De Rosa, intervengono anche esperti legali, fiscali e previdenziali dell'Associazione, per offrire ai partecipanti un aggiornamento concreto e multidisciplinare. Un progetto che incarna lo spirito della consulenza e del supporto che Anasf offre agli associati: formazione continua, ascolto e strumenti concreti al servizio del cliente. (riproduzione riservata)



Leo De Rosa

Edufin Anasf per le PMI

In collaborazione con Confesercenti e Progetica, l'Associazione lancia un programma formativo per micro e piccoli imprenditori in tutta Italia

Anasf, forte della sua esperienza di oltre 16 anni nell'educazione finanziaria nelle scuole con il progetto economicamente@mente - METTI IN CONTO IL TUO FUTURO, è consapevole della crescente necessità di migliorare la gestione delle risorse economiche anche degli adulti e in particolare di chi gestisce le piccole e medie imprese, fulcro dell'economia reale nazionale. Per rispondere a questa esigenza, l'Associazione ha avviato, in collaborazione con Confesercenti e Progetica, un nuovo progetto che mira a supportare concretamente gli imprenditori italiani, fornendo loro gli strumenti necessari per una gestione finanziaria più consapevole e strategica. Il cuore dell'iniziativa è una piattaforma digitale, accessibile agli iscritti di Confesercenti, che offrirà contenuti formativi interattivi e strumenti pratici. Per poter accedere al nuovo portale di alfabetizzazione finanziaria i discenti avranno la possibilità di partecipare a incontri formativi in aula, con l'obiettivo di approfondire temi cruciali come la pianificazione finanziaria, il risparmio, gli investimenti e la gestione del debito. "Con questo progetto Anasf non si limita a presentare una proposta educativa generica, ma si impegna a rispondere alle necessità concrete degli imprenditori, proprio come avviene con economicamente@mente, che sviluppa i contenuti partendo dalle reali esigenze degli studenti, per aiutarli a gestire al meglio le risorse che avranno a disposizione nel corso della vita", afferma **Alma Foti**, vicepresidente vicaria di Anasf e responsabile dell'area Formazione dei cittadini, Rapporti con i risparmiatori e Politiche di genere.

Un'alleanza strategica. Il programma formativo nasce dalla collaborazione tra l'Associazione, Confesercenti e Progetica, con l'auspicio di colmare il gap nell'educazione finanziaria



che riguarda i risparmiatori del nostro Paese e in particolare i piccoli imprenditori, che, pur eccellendo nel loro settore, possono non avere le competenze per gestire correttamente le proprie finanze. "Questo progetto risponde a una necessità concreta", ha spiegato **Foti**, "chi gestisce un'impresa, spesso è concentrato sulle operazioni quotidiane della propria attività e non dedica abbastanza tempo alla pianificazione delle risorse finanziarie". Partner didattico è Progetica, società indipendente nata nel 1994 che è un punto di riferimento per la formazione nel settore della pianificazione finanziaria, assicurativa e previdenziale, e collabora con Anasf dal 2009 con economicamente@mente. **Struttura e metodologia del pro-**

getto. La piattaforma didattica, disponibile in autunno, permetterà agli utenti di accedere a una serie di risorse formative che coprono vari temi: si partirà dall'importanza di una buona educazione finanziaria; dal corso di vita e i suoi cambiamenti, ai tratti soggettivi che rendono così difficile prendere decisioni sul futuro. Tra i contenuti che verranno trattati il budgeting, l'indebitamento, il risparmio, la protezione dai rischi sanitari e patrimoniali, gli investimenti, la pensione e le successioni. Ampio spazio sarà dato al ruolo del mercato finanziario e della consulenza per trasformare le conoscenze in intenzioni e le intenzioni in azioni produttive. Tutto il materiale sarà presentato in vari formati, come audio, video, testi interattivi e strumenti pratici per la

Progetica fornirà i contenuti, mentre i formatori Anasf si occuperanno di tenere gli incontri in presenza, organizzati in collaborazione con Confesercenti presso le sue sedi territoriali.

Benefici per i piccoli imprenditori. Il progetto mira, da un lato, a ridurre il divario finanziario tra le diverse aree del Paese, raggiungendo in maniera capillare i territori più periferici dove le risorse educative su questi temi risultano ancora scarse, ma anche a favorire il coinvolgimento delle donne imprenditrici.

L'iniziativa vuole avere un forte impatto sulla sostenibilità delle PMI. Grazie alla maggiore consapevolezza finanziaria acquisita, gli imprenditori potranno pianificare meglio il futuro delle loro aziende, ottimizzando i costi, migliorando le strategie di investimento e affrontando in maniera più efficace le sfide economiche.

"Questo non è solo un progetto di educazione finanziaria", ha aggiunto **Foti**, "è un'opportunità per creare un cambiamento culturale profondo, che porti i piccoli imprenditori ad aver chiara l'importanza di avere una solida base finanziaria. L'alfabetizzazione finanziaria è la chiave per il successo delle PMI, e noi siamo convinti di poter fare davvero la differenza. Il nostro obiettivo è contribuire a un cambiamento culturale che possa favorire un ambiente economico più solido e prospero", ha concluso. (riproduzione riservata)

progetica

EMPHASIS ON KNOWLEDGE AND PEOPLE

pianificazione finanziaria, in modo da rispondere alle diverse esigenze didattiche degli utenti e consentire loro di fruire della formazione in modo flessibile e compatibile con i propri tempi e impegni.

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Francesca Pontiggia

L'Associazione ha siglato un importante accordo con ABIFormazione per la messa a disposizione sul suo Hub Formazione di alcuni corsi online, per consentire ai professionisti del settore di aggiornarsi su tematiche chiave per la loro attività professionale, con contenuti pratici e applicabili in vari contesti professionali.

I corsi disponibili. Online su www.hubformazione.anasf.it 14 corsi brevi di circa due o tre ore: i moduli formativi base si concentrano sul processo di asset allocation, sui prodotti di investimento con finalità pensionistiche e sull'economia reale e quella finanziaria. Quelli più specialistici invece spaziano dalla struttura del sistema tributario italiano alla gestione dell'investitore emotivo con i relativi meccanismi di influenza delle scelte finanziarie; dal real estate alla gestione a distanza dei rapporti con i clienti; dagli investimenti alternativi alle criptovalute; dai Trust al Metaverso, passando per gli investimenti ESG e i profili fiscali degli strumenti dedicati al passaggio generazionale.

Nuovi corsi online

L'Hub Formazione Anasf arricchisce la sua offerta con percorsi formativi disponibili in modalità e-learning grazie alla collaborazione con ABIFormazione

Modalità di fruizione e certificazione. I corsi sono fruibili in modalità asincrona, permettendo agli utenti di seguire le lezioni in totale autonomia e secondo i propri tempi. Ogni corso è strutturato con risorse didattiche digitali che includono test intermedi e finali per valutare l'apprendimento. Questo approccio rende l'esperienza formativa interattiva e coinvolgente, garantendo un aggiornamento concreto e misurabile. A completamento del corso, gli utenti ricevono un attestato che rileva la partecipazione e il raggiungimento degli obiettivi formativi ed è valido ai fini dell'aggiornamento professionale richiesto dalle normative europee e italiane come gli Orientamenti ESMA 2015/1886 e il Regolamento Intermediari Consob.

Accessibilità e vantaggi per gli associati. Grazie all'accordo tra Anasf e ABIFormazione, i corsi messi a disposizione sulla piattaforma Hub Formazio-

ne sono offerti, a prezzi competitivi sul mercato, a tutti i consulenti finanziari interessati e in particolare ai soci Anasf, che possono usufruire di sconti esclusivi.

Come iscriversi e fruire dei

corsi. L'iscrizione avviene direttamente tramite la piattaforma Hub Formazione Anasf. Una volta effettuato l'acquisto, gli utenti riceveranno le credenziali di accesso sulla piattaforma valide per 180 giorni. "L'accordo tra l'Associazione e ABIFormazione rappresenta un'importante novità per il mondo della consulenza finanziaria, poiché consente ai professionisti del settore di accedere a sessioni formative altamente specializzate, fruibili online e in modo flessibile", ha commentato **Fabio Di Giulio**, responsabile in Comitato esecutivo Anasf dell'area giovani, ricambio generazionale, forma-

zione dei consulenti finanziari e rapporti con il mondo accademico. "Grazie alla modalità e-learning e alla possibilità di fruire delle attività di formazione a tariffe agevolate per i soci Anasf, questo progetto formativo è un'opportunità imperdibile per tutti i consulenti finanziari che desiderano restare al passo con le ultime novità normative, tecniche e di mercato. Con l'Hub Formazione, Anasf conti-

nua a mettere a disposizione degli associati uno strumento fondamentale per la loro crescita professionale e per la qualità del servizio offerto ai clienti", ha concluso **Di Giulio**. Il catalogo dell'Hub Formazione Anasf offre una vasta gamma di corsi di preparazione per gli esami di certificazione Efpa, coprendo i livelli ESG Advisor, ESG Expert, EFA, EAI - Artificial intelligence ed EIS su tematiche assicurative. Inoltre, è disponibile un corso di preparazione per l'esame OCF rivolto agli aspiranti consulenti finanziari. L'offerta formativa è in continua espansione, con l'obiettivo di offrire nuove e aggiornate opportunità per i professionisti del settore. Sulla piattaforma www.hubformazione.anasf.it è possibile esplorare tutti i percorsi disponibili, visualizzare i programmi, scegliere quelli più adatti alle proprie esigenze professionali e scoprire i vantaggi riservati ai soci Anasf. (riproduzione riservata)

ABISERVIZI 

corsi. L'iscrizione avviene direttamente tramite la piattaforma Hub Formazione Anasf. Una volta effettuato l'acquisto, gli utenti riceveranno le credenziali di accesso sulla piattaforma valide per 180 giorni.

"L'accordo tra l'Associazione e ABIFormazione rappresenta un'importante novità per il mondo della consulenza finanziaria, poiché consente ai professionisti del settore di accedere

zione dei consulenti finanziari e rapporti con il mondo accademico. "Grazie alla modalità e-learning e alla possibilità di fruire delle attività di formazione a tariffe agevolate per i soci Anasf, questo progetto formativo è un'opportunità imperdibile per tutti i consulenti finanziari che desiderano restare al passo con le ultime novità normative, tecniche e di mercato. Con l'Hub Formazione, Anasf conti-

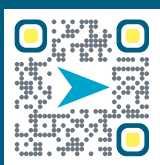
Capitale a rischio.

INVESTI NEL REDDITO FISSO

solo considerando un approccio innovativo.

Obbligazionario BNY Investments.
Finalmente diverso.

Scopri di più



 **BNY** | INVESTMENTS

Promozione finanziaria. Riservato esclusivamente a investitori professionali. I giudizi e le opinioni espresse nel presente documento appartengono al gestore, salvo laddove diversamente specificato e non costituiscono un consiglio di investimento. BNY, BNY Mellon e Bank of New York Mellon sono i marchi aziendali di The Bank of New York Mellon Corporation e delle sue filiali e possono essere utilizzati in riferimento alla società nel suo complesso e/o alle sue varie controllate in generale. Documento emesso in Italia da BNY Mellon Fund Management (Luxembourg) S.A. (BNY MFML), una società per azioni (société anonyme) costituita e operante ai sensi del diritto del Lussemburgo con numero di registrazione B28166 e avente sede legale in 2-4 Rue Eugène Ruppert L-2453 Lussemburgo. BNY MFML è regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). ID 1710579. 30 giugno 2025. T12684 02/25

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Sfide e opportunità

di Salma Sediyame

L'XI edizione del bando "Aldo Vittorio Varenna", rivolta anche per il 2024 esclusivamente alle neo-consulenti finanziarie allo scopo di promuovere la presenza femminile nella categoria, è stata vinta da Chiara Manganiello, campana, classe 2001, middle office Analyst - treasury and portfolio management in Banca Generali, e Federica Scuderi, siciliana, classe 1997, consulente finanziaria presso Banca Mediolanum, che raccontano a CF la loro esperienza nel settore finanziario.

Grazie al supporto di **J.P. Morgan Asset Management** e **Anasf**, le vincitrici hanno avuto la possibilità di frequentare questo mese un percorso formativo d'eccellenza, il corso "Strategic Investment Management" della London Business School, ponendo così basi solide per una carriera di successo. In un settore in continua evoluzione, la possibilità di aggiornarsi costantemente è essenziale per garantire un servizio di consulenza finanziaria all'avanguardia e in linea con le best practice internazionali.

Domanda. Quali sono le motivazioni che ti hanno spinta a sostenere l'esame albo

Anasf e J.P Morgan A.M. insieme per la formazione delle giovani consulenti finanziarie under 30. Il racconto delle due vincitrici della borsa di studio

OCF?

Risposta C.M.: Ho deciso di sostenere l'esame OCF per investire nel mio futuro e mettermi alla prova. La gestione dei risparmi dei clienti è la parte che mi affascina di più della professione, e sostenere l'esame è stato un passo per crescere professionalmente e offrire un servizio di qualità.

Risposta F.S.: Grazie all'esperienza diretta in Banca Mediolanum ho compreso quanto sia importante aiutare le persone a pianificare e raggiungere i propri obiettivi. L'esame ha rappresentato un punto di partenza, e la borsa di studio un'opportunità di crescita professionale, che mi ha permesso di acquisire una certificazione riconosciuta, fondamentale per affrontare le sfide di un settore in costante cambiamento e sempre più competitivo.

D. In che modo ritieni che la borsa di studio Varenna



La premiazione delle vincitrici a ConsulenTia 2025

possa aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi professionali?

R. C.M.: È stata un'opportunità per ampliare ulteriormente il mio percorso, già arricchito da esperienze in Europa e America. A 23 anni, sono consapevole che il mio cammino professionale evolverà costantemente, ma ogni traguardo sarà un nuovo punto di partenza per sfide sempre più ambiziose, spinta dalla continua ricerca di stimoli e crescita.

R. F.S.: Mi ha aiutato a perfeziona-

re l'inglese tecnico nel settore finanziario e ad approfondire competenze chiave come la gestione del rischio e la costruzione di portafogli. Inoltre, confrontarmi con esperti internazionali mi ha permesso di ampliare le mie prospettive e migliorare la qualità delle consulenze, affrontando con maggiore competenza le sfide di un mercato globale e in continua evoluzione.

D. In generale qual è stata la sfida più grande affrontata nel tuo percorso di formazione o di carriera, e come l'hai superata?

R. C.M.: È stata studiare a New York, in un'università prestigiosa e in un nuovo contesto. Essere lontana da casa mi ha costretto a superare i miei limiti, ma mi ha anche permesso di crescere e di essere più consapevole delle mie capacità, affrontando ogni difficoltà con determinazione.

R. F.S.: La difficoltà di essere una giovane donna in un settore finanziario dominato dagli uomini. Inizialmente, mi sentivo costretta a dimostrare continuamente le mie competenze, più dei miei colleghi. Tuttavia, con il tempo, ho imparato a concentrarmi sulla qualità del mio lavoro, nonostante gli stereotipi di genere, acquisendo maggiore fiducia nelle mie capacità.

D. Cosa ti appassiona di più del mondo finanziario?

R. C.M.: Ciò che mi appassiona del mondo finanziario è il suo impatto diretto sulla vita delle persone e sulla società. Il settore richiede un costante aggiornamento su dinamiche economiche e cambiamenti globali, dove intuizione e visione a lungo termine fanno la differenza.

R. F.S.: Amo la dinamicità del settore, che evolve continuamente e offre sfide e opportunità. La consulenza finanziaria per me è una missione che mi consente di fare la differenza nel benessere economico e personale dei clienti, contribuendo al loro successo a lungo termine. (riproduzione riservata)



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. © 2025 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: 202502-4262080

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

A cura di
Efpa Italia

Novità: Efpa PPF

La certificazione PPF di Efpa Italia è dedicata al processo di pianificazione finanziaria ed è tra quelle che permettono di accedere all'esame EFP

Seguire un cliente in modo che possa mantenere, durante tutta la sua esistenza, un tenore di vita costante è l'obiettivo della pianificazione finanziaria, tema a cui è dedicata una delle ultime certificazioni introdotte da Efpa Italia: la certificazione PPF (Processo di Pianificazione Finanziaria). Il concetto di pianificazione finanziaria, benché utilizzato spesso, viene molte volte frainteso e per questo nel syllabus di riferimento del corso propedeutico al sostenimento dell'esame un ruolo di primo piano è dedicato alla questione della definizione: «Di pianificazione finanziaria si parla ormai da tanto tempo, ma in realtà i dati ci dicono che se ne fa poca – nota il Professor Fabrizio Crespi, membro del Comitato Scientifico di Efpa Italia, docente di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e l'Università degli Studi di Cagliari – Bisogna distinguere la tradizionale allocazione, vale a dire la tradizionale costruzione del portafoglio cliente, che ormai è diventata una commodity e rispetto alla quale la pianificazione finanziaria si trova a un livello superiore».

A differenza dell'allocazione, la pianificazione impone di tenere conto del fattore tempo, inteso come ciclo di vita di una persona, che con gli anni vede cambiare i bisogni, le possibilità finanziarie e quindi anche le proprie necessità economiche. Complementare all'investimento basato sul ciclo

di un portafoglio, ma è richiesta, spiega Crespi, «la costruzione di più portafogli, che hanno orizzonti di investimento diversi e che servono per raggiungere obiettivi diversi». Nel lavoro del pianificatore rientrano anche aspetti di lungo termine come l'integrazione della pensione. Il

no molte: «Fare pianificazione finanziaria è difficile – sottolinea Crespi – perché rispetto all'asset allocation, richiede la costruzione di una relazione molto più approfondita con il cliente. Occorre comprenderne a fondo la persona, la sua storia, accompagnarlo nelle fasi della sua vita. Servono molte più informazioni, non solo finanziarie. È un processo che si sviluppa nell'arco di un'intera esistenza». Significa entrare a 360 gradi nella vita del cliente: analizzarne il bilancio familiare, comprenderne esigenze e priorità, intervenire sugli eventuali errori comportamentali.

Nell'ambito delle certificazioni rilasciate da Efpa Italia, la certificazione PPF riveste grande importanza, non solo per il tema di cui tratta: è, infatti, una delle cinque qualifiche specialistiche, insieme a TAP (Tecniche Analisi Portafoglio), PPS (Pianificazione Patrimoniale Successoria), PMK (Private Markets) ed EFD (Dinamiche Economico Finanziarie d'impresa), che fanno da

ponte tra l'EFA e l'EFP, il livello di certificazione più qualificato tra quelli rilasciati da Efpa. Grazie alle modifiche strutturali introdotte di recente per adattarsi meglio alle richieste degli operatori del settore e al contesto finanziario attuale, i professionisti certificati EFA possono, ottenendo queste cinque certificazioni, in un arco temporale massimo di tre anni, accedere direttamente alla prova orale per conseguire l'EFP.

Della certificazione PPF e delle altre qualifiche specialistiche introdotte a fine 2024 da EFPA Italia, è stato possibile fare il punto nei giorni scorsi al Salone del Risparmio 2025, in occasione della conferenza «Dal'ESG all'IA: l'evoluzione 'olistica' delle Certificazioni Efpa», organizzata dalla Fondazione. In quell'occasione è stata anche annunciata una nuova qualifica monotematica, dedicata al settore immobiliare: la certificazione RES – Real Estate Specialist. (riproduzione riservata)



di vita è il goal based investing, cioè l'investimento orientato a obiettivi specifici (come, ad esempio, mandare i figli all'università, sostenere il pagamento di un mutuo). Il percorso di pianificazione finanziaria deve considerarli entrambi. In questo contesto, quindi, consulente e cliente non «lavorano» solo sulla gestio-

punto di partenza della pianificazione finanziaria è la protezione dai rischi puri (quelli che comportano esclusivamente una perdita), come l'invalidità, la premorienza o la non autosufficienza. Quello di arrivo, invece, comporta il passaggio generazionale. Le complessità di questo ambito della consulenza finanziaria so-

Pensioni 2027.
Le previsioni Istat

di Leonardo Comegna

Senza un apposito intervento legislativo, dal 1° gennaio 2027 si andrà in pensione più tardi: a 67 anni e 3 mesi. Lo «slittamento» riguarderà anche la pensione anticipata (l'ex pensione di anzianità): 43 anni e un mese di contributi, 42 anni e un mese per le donne.

Adeguamento automatico. Ogni due anni i requisiti pensionistici vengono adeguati in base all'andamento della speranza di vita. Nel biennio 2023-2024, secondo i dati Istat diffusi nei giorni scorsi, la speranza di vita è cresciuta in media di sette mesi rispetto al biennio 2021-2022. Poiché durante la pandemia si è registrato un calo di quattro mesi, il rialzo effettivo da applicare ora è limitato a tre mesi, il massimo previsto dalla normativa per ogni biennio. Pertanto, se questo meccanismo non dovesse essere bloccato, dal 2027 la situazione si presenterebbe come sopra detto.

Le previsioni Istat. Verosimilmente l'aumento della «speranza di vita a 65 anni» nel 2024 «sarà tra i

4 e i 5 mesi»: lo affermano i ricercatori dell'Istat rispondendo a una domanda sull'andamento della speranza di vita a 65 anni, dato sulla base del quale scattano gli adeguamenti dell'età pensionabile. Lo scatto previsto per il 2027 sarà però inferiore, perché dovrà tenere conto anche di quanto perso durante la pandemia, periodo che andrà recuperato. Secondo i dati Istat, la speranza di vita a 65 anni nel 2024 è salita a 21,2 anni, il dato più alto dal 2019. Se poi si compara il confronto tra i due bienni 2023-2024 e il 2021-2022, confronto sul quale si basa l'adeguamento nel 2027 dell'età, si registra un incremento di sette mesi. Da questi numeri vanno detratti i quattro mesi di riduzione registrati durante la pandemia (Covid) in seguito all'aumento della mortalità nella fascia della popolazione più anziana.

L'intervento del Governo. Stando a quanto dichiarato dal sottosegretario al lavoro Claudio Durigon, «l'aumento sarà sospeso». Il costo non è proibitivo: «all'incirca 200 milioni». (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Chi esce vincitore dal mese pazzo
dei mercati finanziari

Un mese sicuramente impegnativo, per usare un eufemismo, quello che ci siamo lasciati alle spalle dalla edizione precedente di CF. Un periodo che ha richiesto ai consulenti finanziari e a tutti i professionisti che hanno a che fare con i risparmiatori di sfoderare l'intero armamentario in termini di competenze ma soprattutto di capacità relazionali e psicologiche per affrontare clienti quanto meno disorientati di fronte a una presidenza americana che si è mossa sui mercati, oltre che nei rapporti diplomatici tra Paesi, come un elefante in cristalleria. Il suo arrivo e le sue mosse hanno insegnato certamente qualcosa a tutti, a cominciare dall'importanza del risparmio nella vita delle persone e la necessità di trattarlo con la cautela e con il rispetto che merita. E che meritano quanti, faticosamente, pian piano lo hanno messo da parte. Agire senza tenere conto degli equilibri su cui si reggono le sorti economiche delle famiglie ha fatto vedere i pericoli che si corrono quando viene meno l'indispensabile senso di responsabilità.

Purtroppo, quello che è accaduto nelle scorse settimane, con la magica parola dazi usata come una clava per devastare i mercati e far saltare la volatilità a livelli mai visti, ha avuto come effetto quello di dare ragione, nei fatti, a quanti finora dai mercati hanno preferito tenersi alla larga. Gli unici non toccati dagli sconvolgimenti dei mercati succedutisi a raffica sono stati quelli, molto numerosi, che sono soliti tenere i risparmi in forme di liquidità come conti correnti e depositi, o bond di breve durata. Sia chiaro: la loro è una non-soluzione, ma in questo caso si è rivelata un'ancora di salvezza. Azioni e bond a lungo termine, invece, son finiti in una tempesta inaudita. I più abili, pochi, hanno fatto festa. Forse i più, privi del sangue freddo necessario, ne sono rimasti travolti e hanno perso soldi.

Ma in generale ne sono usciti bene anche i consulenti finanziari e i loro clienti, perché la presenza di un professionista è stata ancora una volta garanzia di assistenza nel momento più difficile e capacità di opporre la giusta reazione a quanto stava succedendo. In un quadro così insolito e difficile da decifrare la cosa migliore è non muoversi, o farlo quel poco che basta per approfittare dei ribassi, che sono stati anche consistenti in alcuni momenti, pur consapevoli di ignorare se il fondo fosse stato toccato. Ma questo, in generale, non potrà mai saperlo nessuno. Chi ha acquistato dopo i crolli sapeva solo di comprare a un prezzo migliore rispetto a prima che iniziasse il grande incubo dei dazi. Ma non aveva idea se nuovi ribassi fossero pronti ad arrivare.

Per questo si può tornare a dire che un altro vincitore di questa agitata vicenda è il vecchio PAC, il piano d'accumulo, strumento che nelle fasi di turbolenza permette di costruire la parte più sostanziosa delle performance che alla fine potrà dare a chi lo ha sottoscritto. Se si guarda ai grafici azionari di lungo termine si vede che inesorabilmente i grandi crolli sono stati sempre recuperati. E nei tempi più recenti questi recuperi sono stati spesso anche straordinariamente rapidi. Tutto passato? O il peggio deve ancora venire? Risposta ammissibile, ma mentre l'amministrazione americana spadroneggia senza scrupoli, chi paga le conseguenze delle sue continue giravolte, l'investitore insomma, può solo attrezzarsi psicologicamente per resistere agli attacchi di panico e proseguire con pazienza lungo la strada impostata con il professionista che ha al fianco. Alla fine le tempeste lasciano il posto alla bonaccia e del ricordo corso di fare naufragio resta solo un ricordo spiacevole, ma senza troppe conseguenze (riproduzione riservata)