

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



Sussurrare a gran voce

Le attitudini del consulente finanziario rendono la professione innovativa e sostenibile nel tempo. Luigi Conte e Carla Rabitti Bedogni raccontano a CF l'importanza della tutela della categoria e le attività in campo per agevolare il ricambio generazionale

di Arianna Porcelli

La crescita di nuovi consulenti finanziari è il mantra di Anasf e di istituzioni come l'Organismo OCF, che da anni tutelano la categoria e con essa il risparmio delle famiglie italiane. A fare il punto della situazione su quanto ancora c'è da fare per favorire il ricambio generazionale e diffondere a gran voce tra i giovani la professione di consulente finanziario sono Luigi Conte, presidente Anasf, e Carla Rabitti Bedogni, presidente OCF.

Domanda. Rabitti Bedogni, quali sono i principi e la missione che dal 2018 ispirano le attività dell'Organismo OCF?

Risposta. Dal 1° dicembre 2018 l'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari (OCF) ha acquisito la piena operatività per le funzioni di vigilanza e di tenuta delle tre sezioni dell'albo unico dei consulenti finanziari. Si è così completato il disegno avviato dal legislatore con la Legge di Stabilità n. 208 del 2015 e OCF è entrato a fare pienamente parte del sistema di presidi istituzionali volti ad assicurare la tutela del risparmio, attraverso la sua duplice funzione di tenuta dell'albo e di vigilanza sugli operatori. Per quanto riguarda le funzioni di vigilanza, notiamo con soddisfazione il consolidamento degli indirizzi contenuti nelle decisioni deliberate dal Comitato di Vigilanza da parte dell'Autorità Giudiziaria. OCF ha esercitato con impegno e dedizione le nuove competenze e continuerà la sua attività attraverso il consolidamento delle strutture per lo svolgimento delle funzioni di vigilanza e dell'attività di tenuta dell'albo continuando a collaborare con le Autorità di Vigilanza del settore.

D. Sul portale si legge "una cultura finanziaria diffusa è alla base di un efficiente servizio di consulenza". L'albo come supporta la categoria in questo duplice compito?

R. L'educazione finanziaria rap-

presenta un tema su cui occorre continuare a concentrarsi. Come dimostrato anche da recenti indagini, il livello di alfabetizzazione degli italiani in materia finanziaria, previdenziale e assicurativa dimostra ancora un notevole divario tra l'Italia e gli altri Paesi dell'Organizzazione per la cooperazione e lo



Carla Rabitti Bedogni

sviluppo economico (OCSE). Tuttavia, risulta in lieve crescita rispetto agli anni passati. "Più della metà dei partecipanti all'indagine (soprattutto giovani e individui con un alto livello di conoscenze finanziarie di base) in occasione di scelte finanziarie rilevanti approfondirebbe temi potenzialmente utili. Di questi, un terzo si rivolgerebbe al proprio intermediario e/o consulente finanziario". Questo dato ci conforta. L'attività dei consulenti finanziari, si pone, dunque, come un importante strumento di diffusione dell'educazione finanziaria fra i clienti-investitori, sul presupposto che un investitore "educato", oltre ad essere un investitore maggiormente consapevole, in grado di assumere scelte di investimento non dettate dall'"emotività" ma dall'effettiva valutazione dei propri bisogni, unitamente ad una corretta analisi delle caratteristiche degli strumenti offerti dal mercato, è anche un investitore che aiuta a migliorare la qualità del mercato nel suo complesso. Nel 2021, inoltre, l'OCF ha lanciato il portale "Informarsi Conviene", mirato a diffondere nozioni basilari, considerazioni generali e qualche consiglio pratico, per agevolare un avvicinamento

ai servizi di investimento da parte dei risparmiatori. Le ulteriori iniziative che stiamo portando avanti per conto del Comitato Edufin, di cui l'Organismo fa parte, mirano a sensibilizzare il legislatore sulla necessità di realizzare interventi organici che consentano l'inserimento obbligatorio, nell'ambito dell'educazione civica, dell'educazione finanziaria nelle scuole dell'obbligo, nella consapevolezza che l'istruzione scolastica rimane uno dei fattori più importanti per garantire livelli adeguati di comprensione dei concetti finanziari. A questo proposito è necessario porre attenzione alla formazione e all'aggiornamento dei docenti stessi.

D. Negli ultimi anni, la digitalizzazione della prova d'esame e l'iniziativa "quota giovani" hanno favorito l'ingresso e la permanenza dei più giovani nella professione?

R. Sì, ci sono molti più giovani a svolgere la professione di consulente finanziario. In considerazione dell'incertezza legata all'andamento della pandemia da Covid-19 è stata prevista anche per il 2022 l'erogazione di prove valutative a distanza, come già avviene da giugno 2020. L'esperienza della prova valutativa a distanza si è dimostrata positiva. Il numero dei partecipanti agli esami è in crescita. Di particolare rilievo è inoltre l'iniziativa, adottata già dal 2021, riguardante la riduzione del contributo quota annuale dovuto dagli iscritti - persone fisiche - che al momento del superamento della prova valutativa svolta nel 2021 abbiano un'età non superiore ai 30 anni. I neo-consulenti finanziari con questi requisiti hanno diritto a tale riduzione per i due anni successivi alla data del conseguimento dell'idoneità. I giovani sono il nostro futuro e OCF punta su di loro.

D. Conte, quali sono le caratteristiche che contraddistinguono la professione e che possono attirare l'attenzione di coloro che non conoscono questo percorso lavorativo?

R. Tra le principali caratteristiche che accomunano il profilo del consulente finanziario e i giovani talenti ci sono la curiosità di comprendere gli avvenimenti in atto, come i cambiamenti demografici, della finanza e dell'economia; la necessità di essere sempre connessi con le persone e, in questo, l'attività del consulente finanziario porta a comprendere l'eterogeneità delle famiglie italiane e con loro tessere solide relazioni, soprattutto nei momenti socio-economici più difficili; l'aspirazione a un futuro sostenibile, per cui diamo quotidianamente un contributo fattivo nella gestione degli investimenti etici e responsabili. E centrale infine avere l'attitudine alla pianificazione delle risorse del proprio ciclo di vita e, in parallelo la volontà di mettere a disposizione le proprie competenze per accrescere quelle delle famiglie italiane.



Luigi Conte

D. Competenze e attitudini che numerosi giovani possiedono ma, talvolta, non incontrano l'offerta lavorativa. Quali iniziative sono già state attuate da Anasf per attrarre talenti?

R. Per colmare il divario tra le conoscenze assimilate durante la formazione dei percorsi universitari e le competenze richieste dall'attività lavorativa del consulente finanziario è importante sia implementare un piano formativo dei dipartimenti socioeconomico-finanziari delle università che rispecchi le competenze richieste per svolgere la nostra professione, sia realizzare attività che mettano in contatto le due realtà. Anasf svolge numerose iniziative a tal fine; tra queste, i Career day; il corso di laurea in Economia con indirizzo "Consulente finanziario", nato nel 2018 dalla collaborazione con l'Università degli Studi di Teramo; e ancora l'istituzione di Anasf giovani e il tavolo di lavoro Anasf-Assoreti per sostenere iniziative sui giovani.

D. Quali sono le attività che ancora devono essere messe in campo, in collaborazione con l'industria, per colmare il divario demografico dei consulenti finanziari e per diffondere a gran voce la professione?

R. Numerose reti attuano oggi la modalità di lavoro in team per sviluppare e condividere conoscenze e definire così una risposta integrata nell'interesse del cliente. Questa esperienza, che diverse reti di consulenza sperimentano da qualche tempo, anche su stimolo dell'Anasf, può dare ottimi risultati ma deve essere supportata dal mondo politico, che tramite il Parlamento dovrebbe imprimere una forte accelerazione al processo evolutivo della professione. Al riguardo auspichiamo l'attuazione di politiche fiscali e remunerative a favore dei giovani, al fine di consentire un passaggio più fluido dal mondo universitario a quello del lavoro. A questo proposito Anasf continuerà ad avanzare il tema, ormai urgente, della proposta di tirocinio e supervisione dei giovani consulenti finanziari, attività per cui risulta importante prevedere degli incentivi anche per i professionisti senior che verranno incaricati di supportare la nuova risorsa nel percorso professionale. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Arianna Porcelli

ConsulenTia in arrivo

Si sono aperte le iscrizioni al più grande appuntamento dei consulenti finanziari. ConsulenTia torna a Roma dal 6 all'8 aprile 2022

In primavera Anasf sarà all'Auditorium Parco della Musica di Roma con ConsulenTia: il più grande appuntamento dei consulenti finanziari, dopo un anno di edizioni digitali, ritorna come di consueto in presenza e si svolgerà dal 6 all'8 aprile 2022. Rispetto agli anni precedenti sono già numerose le iscrizioni, che si sono aperte mercoledì 16 febbraio sul sito www.consulentia2022.it. "Tornare in presenza, dopo due anni, con oltre 50 società al pari dell'ultima edizione svolta, rappresenta un segnale importante, ancor di più il numero di consulenti finanziari che si sono già iscritti, a dimostrazione che l'appuntamento ConsulenTia non può mancare nell'agenda dei professionisti del risparmio. La voglia di ritrovarsi è condivisa", ha commentato Germana Martano, direttore generale Anasf. Il programma dell'edizione capitolina del 2022 sarà così strutturato: i momenti Anasf si svolgeranno in apertura e chiusura della manife-

stazione, con l'appuntamento "Un'ora con..." che aprirà i lavori alle 14:30 di mercoledì 6 aprile e il convegno istituzionale l'8 aprile, lasciando il palco a una scaletta di 20 speech, che si svolgeranno tra la sala Sinopoli, Pettrassi e il Teatro Studio, a disposizione delle società di gestione. "La volontà è stata proprio quella di dare ampio spazio al confronto tra operatori del settore, intermediari e le case prodotte, ragione per cui ConsulenTia è stata ideata nel 2014. Per questo ad ospitare i convegni quest'anno ci sarà anche una nuova sala dell'Auditorium", ha spiegato Martano. Chiuderà la manifestazione il seminario formativo Anasf, che insieme ai due momenti dell'Associazione, "Un'ora con..." e il convegno istituzionale, è in fase di accreditamento per il mantenimento EFPA, se fruito in abbinamento, per

sei ore totali.

Tra le novità dell'edizione 2022 il nuovo percorso televisivo, "Aspettando ConsulenTia", in onda su Class Cnbc che a cadenza settimanale, ogni mercoledì alle ore 13, introduce i temi dell'evento di Roma, e vede le repliche, dopo la diretta, ogni giovedì ore 19 e al sabato ore 10, sul canale televisivo 507 di Sky e su video.milanofinanza.it. Alla prima puntata di lancio del 23 febbraio Marco Monastero, head of advisory business - Italy Jupiter AM e Barbara Galliano, deputy country head Natixis IM, hanno fatto il punto sul tema della diversificazione di portafoglio e della sostenibilità, e Anasf con il suo direttore generale.

Ad aprire il mese di marzo saranno Eurovita e M&G, in onda il giorno 2, a cui seguiranno altri quattro incontri: Amundi mercoledì

9, Cnp Vita Assicurazione il 16 marzo, Allianz GI il 23 e T.Rowe Price il 30 marzo. Per maggiori dettagli sui relatori delle prossime puntate di "Aspettando ConsulenTia" e i temi che verranno approfonditi visitare il sito www.anasf.it.

L'Associazione ha realizzato per quest'anno un'edizione all'insegna della sostenibilità, a partire dagli stand che saranno interamente realizzati in materiale riciclabile. "Tra i focus che verranno trattati a ConsulenTia: l'evoluzione dei mercati, il PNRR e l'impatto dei nuovi adattamenti normativi in tema di sostenibilità, e l'evoluzione della professione, i team di lavoro", ha anticipato Martano.

Per il ritorno in presenza, l'Associazione, con la nuova campagna di comunicazione per l'evento, ha voluto enfatizzare l'importanza del lavoro in team come mo-

tore per l'evoluzione della professione e il ricambio generazionale. Dal claim "Preparati a una nuova musica" al filo che collega tutte le figure del visual, tutto nella campagna promozionale di ConsulenTia 2022 vuole celebrare questa nuova pagina che i consulenti finanziari stanno per scrivere.

La manifestazione sarà anche quest'anno accompagnata dalle voci dei media partner, Affari & Finanza, Class Cnbc e Radio24, che realizzeranno dirette dall'Auditorium, oltre che dai numerosi media supporter. ConsulenTia ospiterà nell'ampia area espositiva le principali società di gestione e reti di intermediazione finanziaria.

Per seguire gli aggiornamenti e iscriversi all'evento visitare il sito www.consulentia2022.it. (riproduzione riservata)

CONSULENTIA22
IL PIÙ GRANDE APPUNTAMENTO DEI CONSULENTI FINANZIARI

un evento ideato da

ANASF
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

media partner

A&F**Class Cnbc****Radio24**

**PREPARATI
A UNA NUOVA
MUSICA**

6.7.8 aprile '22

Auditorium Parco della Musica - Roma

iscrizioni aperte su

consulentia2022.it

creative-fam.it

seguici su



#consulentia

PROGRAMMA EVENTO

6 aprile

13:30
Apertura al pubblico e registrazioni

14:30/16:00 📍 Sala Sinopoli
***UN'ORA CON...**

16:15/17:00 📍 Sala Sinopoli
Societe Generale

16:15/17:00 📍 Sala Petrassi
T. Rowe Price

17:15/18:00 📍 Sala Sinopoli
Capital Group

17:15/18:00 📍 Sala Petrassi
Neuberger Berman

** Convegno in fase di accreditamento per il mantenimento EFPA se fruito in abbinamento con il Convegno Anasf e con il Seminario Anasf dell'8 aprile, per 6 ore totali*

8 aprile

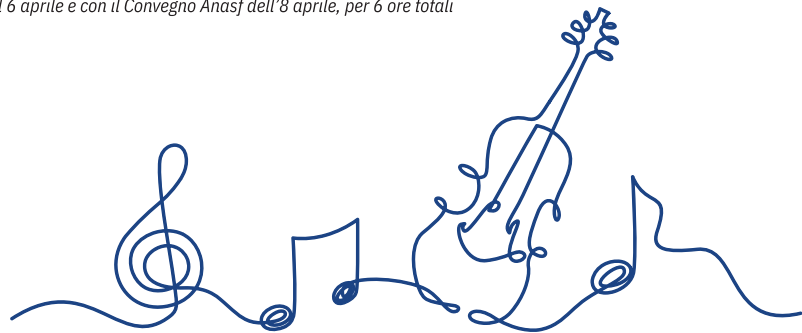
9:00
Apertura registrazioni

10:00/12:30 📍 Sala Santa Cecilia
****CONVEGNO ANASF**

14:00/16:00 📍 Sala Sinopoli
*****SEMINARIO ANASF**

*** Convegno in fase di accreditamento per il mantenimento EFPA se fruito in abbinamento con l'incontro a cura di Anasf "Un'ora con..." del 6 aprile e con il Seminario Anasf dell'8 aprile, per 6 ore totali*

**** Seminario in fase di accreditamento per il mantenimento EFPA per 2 ore e, se fruito in abbinamento con l'incontro a cura di Anasf "Un'ora con..." del 6 aprile e con il Convegno Anasf dell'8 aprile, per 6 ore totali*



7 aprile

9:00
Apertura registrazioni

10:00/10:45 📍 Sala Sinopoli
J. P. Morgan Asset Management

10:00/10:45 📍 Sala Petrassi
Pictet Asset Management

10:25/11:10 📍 Sala Teatro Studio
Flossbach von Storch

11:00/11:45 📍 Sala Sinopoli
Lombard Odier Investment Manager

11:00/11:45 📍 Sala Petrassi
Candriam

11:20/12:05 📍 Sala Teatro Studio
Franklin Templeton

12:00/12:45 📍 Sala Sinopoli
Alliance Bernstein
Vanguard

12:00/12:45 📍 Sala Petrassi
BlackRock

12:15/13:00 📍 Sala Teatro Studio
Amundi Asset Management

14:15/15:00 📍 Sala Teatro Studio
DWS Xtrackers

15:00/15:45 📍 Sala Sinopoli
Pimco

15:00/15:45 📍 Sala Petrassi
CNP vita Assicurazione

15:15/16:00 📍 Sala Teatro Studio
Vontobel

16:00/16:45 📍 Sala Sinopoli
Allianz Global Investors

16:00/16:45 📍 Sala Petrassi
M&G Investments

17:00/17:45 📍 Sala Petrassi
Axa Investment Managers

in collaborazione con

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Pagina a cura di
Sonia Ciccolella
Centro Studi
e Ricerche Anasf

Maggiori tutele

Esma ha pubblicato il Report finale con le Linee guida per le imprese per la profilazione del cliente nei servizi di investimento senza consulenza

Il quadro normativo relativo ai requisiti di appropriatezza e di mera esecuzione, fornito dalla MiFID II, costituisce un'importante tutela dell'investitore per la fornitura di servizi diversi da quelli di consulenza in materia di investimenti o di gestione di portafoglio. Le imprese di investimento sono infatti obbligate a richiedere al cliente tutte le informazioni necessarie affinché il servizio o il prodotto proposto sia appropriato. A determinate condizioni, vi è una deroga alla valutazione di appropriatezza: in questo caso si verifica la mera esecuzione degli investimenti, senza il beneficio delle tutele messe a protezione del cliente. Il 3 gennaio 2022 Esma ha pubblicato, dopo averlo sottoposto a consultazione pubblica, il Report finale contenente le Linee guida sulla valutazione di appropriatezza che forniscono alcune indicazioni puntuali sull'applicazione delle disposizioni. Anasf, che ha

partecipato alla fase consultiva, concorda con l'approccio proposto dall'Autorità e ritiene che la valutazione di appropriatezza sia una fase fondamentale del processo di investimento e rappresenti una maggiore tutela prevista per il cliente quando viene offerto il servizio di collocamento di prodotti. I questionari di profilazione sono strumenti fondamentali per raccogliere le informazioni pertinenti presso i clienti al fine di valutare la loro comprensione delle principali caratteristiche e dei rischi relativi ai tipi specifici di prodotti di investimento offerti dall'impresa. Le imprese dovrebbero utilizzare un linguaggio chiaro e semplice sulla profilazione e agire nel migliore interesse del cliente. Nel determinare la portata delle informazioni da chiedere circa la conoscenza e l'esperienza dell'investitore, le imprese dovrebbero prendere in

considerazione il livello di complessità e di rischio dei prodotti o dei servizi d'investimento e la natura del cliente. Esma sottolinea che i prodotti complessi coprono un'ampia varietà di prodotti di investimento e ritiene quindi fondamentale porre domande più approfondite in modo da garantire che l'impresa raccolga tutte le informazioni necessarie per valutare se il cliente comprende i rischi connessi. Anasf ritiene che le informazioni debbano essere aggiornate sulla base delle mutate situazioni o esigenze da parte dei clienti per poter loro garantire un servizio tutelante. Pertanto è opportuno che le imprese adottino validi sistemi per monitorare le informazioni fornite dai clienti e loro variazioni. Il consulente finanziario ha un ruolo fondamentale in questo senso, avendo la possibilità di verificare direttamente con l'investitore se

vi siano state modifiche significative delle informazioni a seguito della prima profilazione di cui è necessario tenere conto. Secondo l'Associazione dovrebbero anche essere introdotti opportuni presidi che evitino la possibilità che il cliente riveda volutamente le informazioni fornite sulle sue conoscenze o esperienze allo scopo di far divenire un prodotto in origine inappropriato come adatto, senza che vi sia una reale modifica del suo livello di conoscenza ed esperienza. Quando le imprese si basano su informazioni raccolte in precedenza attraverso i questionari, dovrebbero stabilire procedure che definiscano la frequenza dell'aggiornamento di tali informazioni al fine di garantire che le stesse rimangano aggiornate e siano complete ai fini della valutazione di appropriatezza. Esma fornisce anche indicazioni sulle qualifiche del

personale dell'impresa coinvolto nella profilazione del cliente, sia quello a contatto con l'investitore che di back office. Anasf è assolutamente d'accordo sul fatto che il personale che fornisce informazioni sui prodotti e sui servizi di investimento o servizi accessori ai clienti per conto dell'impresa debba possedere le conoscenze e competenze richieste dalla MiFID II, anche riguardo alla valutazione di appropriatezza. Anche il personale che non si rivolge direttamente ai clienti, ma è coinvolto nella valutazione di appropriatezza, ad esempio nella progettazione dei questionari di profilazione, dovrebbe possedere le competenze e conoscenze necessarie rispetto al ruolo svolto, compresa una sufficiente conoscenza dei requisiti normativi pertinenti e delle procedure al fine di adempiere alle proprie responsabilità. (riproduzione riservata)

Riesame Direttiva sui Mutui

Il legislatore europeo propone alcune revisioni della Direttiva Mortgage per aumentare la protezione dei consumatori retail

La Commissione europea ha posto in consultazione, a quattro anni dalla sua adozione, la Direttiva Mutui proponendo alcune revisioni. La Commissione ha evidenziato i molteplici obiettivi raggiunti, ma anche i diversi ostacoli che ne hanno reso difficile il buon funzionamento, in particolare riguardo la portata, la divulgazione delle informazioni e la negoziazione transfrontaliera. Anasf, che ha partecipato alla consultazione, concorda sul fatto che la Direttiva, pur presentando alcuni limiti, ha contribuito ad accrescere la trasparenza e la competitività del mercato, ha favorito la stabilità finanziaria e ha promosso la protezione e l'educazione finanziaria dei consumatori. Un altro punto su cui la Direttiva ha funzionato in modo efficace, secondo l'Associazione, è la procedura di reclamo e di risoluzione extragiudiziale delle controversie. In Italia, questo è possibile presso l'Arbitro bancario finanziario (ABF) che permette un ricorso più semplice, veloce ed economico rispetto a quello ordinario.

In risposta alla domanda sulle prassi commerciali adottate dai fornitori di credito verso i consumatori, Anasf ritiene che in Italia vi siano ancora pratiche commerciali spinte, attraverso le quali vengono offerte ai clienti condizioni più favorevoli per l'accensione di un mutuo purché vengano acquistati congiuntamente altri prodotti. Con riguardo all'offerta e alla domanda di prodotti ipotecari transfrontalieri, Anasf ritiene

che vi siano ancora troppi ostacoli, come la differenza di valuta, di tassazione, la diversa valutazione del merito creditizio e i differenti strumenti di garanzia richiesti, che ne limitano totalmente o in gran parte l'offerta e la domanda. La Commissione chiede inoltre un parere agli stakeholder sulle piattaforme di crowdfunding e peer-to-peer, che sono attive nei mercati europei per fornire credito al consumo alle persone fisiche e prestiti alle imprese. Anasf non rileva attualmente particolari rischi derivanti dalla raccolta di crowdfunding per i prestiti ipotecari, poiché in Italia viene utilizzato per lo più per progetti ben definiti e stabiliti. Il servizio peer-to-peer, invece, potrebbe essere un canale alternativo utile per quei soggetti che non riescono ad ottenere finanziamenti tramite i canali tradizionali. Tuttavia, l'Associazione riscontra alcune criticità potenziali in merito a questo servizio: rischio di usura; rischio di disintermediazione della banca e assenza di un contatto diretto con il cliente, che potrebbe essere plausibile per operazioni di micro-credito, ma non per il credito immobiliare; rischio di credibilità sia del debitore che del creditore. Anasf ritiene che sarebbe necessario, piuttosto, favorire forme di finanziamento

più flessibili, ad esempio per i giovani che senza contratto, o senza un contratto di lavoro stabile, potrebbero ottenere una valutazione positiva sul loro merito creditizio con un'analisi del loro profilo in prospettiva.

Il tema della divulgazione delle informazioni al consumatore è un altro punto di interesse della consultazione, soprattutto con la diffusione della comunicazione attraverso mezzi digitali. Anasf ritiene che per facilitare la comprensione dei consumatori potrebbe essere utile fornire un formato standardizzato come ad esempio quello del KID, il documento con le informazioni chiave utilizzato per i prodotti di investimento pre-assemblati, o un questionario di profilazione accompagnato dalla spiegazione di un professionista di tutte le risposte fornite dal cliente. Oltre al Prospetto Informativo Europeo Standardizzato, una sintesi delle informazioni chiave sulle caratteristiche principali dell'offerta di credito ipotecario potrebbe essere molto utile alla comprensione e al confronto delle varie offerte. La sintesi dovrebbe contenere l'importo totale del credito, la durata del contratto, il tasso debitorio, il TAEG, i servizi aggregati da acquistare separatamente, la rata mensile, i costi che i consu-

matori devono sostenere in caso di ritardo nei pagamenti e l'importo totale da rimborsare da parte del consumatore per il credito. Il problema di una scarsa comprensione da parte dei consumatori si evince ancora di più quando le informazioni sono fornite dai robo-advisors. Le lacune informative e l'impossibilità di chiedere informazioni costituiscono un rischio rilevante, soprattutto considerando la scarsa alfabetizzazione finanziaria dei cittadini Ue. Per questo motivo, Anasf ritiene che dovrebbero essere previsti diritti specifici per i consumatori qualora la valutazione del merito creditizio comporti il trattamento automatizzato dei dati personali, così come una sua chiara spiegazione. Infine, nella consultazione viene chiesto il parere su alcuni aspetti dei mutui green. Anasf ritiene che potrebbe essere utile creare una definizione di tale tipologia di mutuo considerando l'utente finale, ma tale definizione dovrebbe essere armonizzata con quelle già esistenti sull'edilizia e sugli emittenti. La definizione a livello Ue garantirebbe requisiti comuni e possibili incentivi per un elevato livello di fiducia e faciliterebbe il rifinanziamento di crediti ipotecari mediante l'emissione di obbligazioni verdi. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Francesca Pontiggia

Riparte la formazione

Si svolgeranno nelle prossime settimane i primi webinar Anasf del 2022 dedicati a longevità, criptovalute, sostenibilità e gestione di portafogli

A partire da marzo Anasf torna a realizzare incontri di formazione e aggiornamento professionale per tutti gli associati partendo dai webinar per approdare poi ad aule in presenza. Gli appuntamenti, organizzati in collaborazione con Goldman Sachs Asset Management e J.P. Morgan Asset Management, sono in fase di accreditamento per il mantenimento annuale della certificazione Efpa e al termine di ciascun webinar, come di consueto, sarà possibile per i partecipanti svolgere online un test di verifica delle conoscenze acquisite, idoneo ai fini dell'obbligo di aggiornamento professionale previsto dal Regolamento Intermediari Consob.

Ad aprire il tour il prossimo 10 marzo sarà **Andrea Carbone**, docente di Smileconomy, che tratterà della longevità come chiave di lettura per affrontare in modo integrato tre temi della vita del cliente: la previdenza pensionistica, la gestione del rischio di non autosufficienza e il passaggio generazionale. Nell'incontro si approfondiranno le riflessioni da fare insieme all'investitore sulla pianificazione del futuro pensionistico e le conseguenze sulle

aree di indebitamento, protezione, investimenti, successione; l'importanza di affrontare il tema della non autosufficienza e delle eventuali conseguenze; gli elementi conoscitivi che un consulente dovrebbe padroneggiare per orientare il risparmiatore sul tema del passaggio generazionale.

Luca Frumento, avvocato e consulente legale Anasf, e **Claudio Grossi**, docente di PROGETICA, il 17 marzo saranno protagonisti di un webinar dedicato al tema delle criptovalute, nel quale verranno approfondite le modalità con cui gestire il risparmiatore che intravede in questo strumento un'alternativa al mondo del risparmio tradizionale. Spunti necessari al consulente finanziario chiamato a conoscere i punti di attenzione, i

rischi e le differenze rispetto agli strumenti finanziari regolamentati, con un focus specifico anche sugli aspetti giuridici ed economico-finanziari a cura dell'avvocato.

Il 24 marzo sarà la volta di **Ruggero Bertelli**, professore dell'Università degli Studi di Sie-

na, che interverrà sul tema della sostenibilità declinato sull'attività della categoria e sul suo valore di lungo periodo: si partirà dai ruoli definiti nella SFDR, perché sia chiaro quello attribuito al consulente finanziario, per esaminare poi i rischi di lungo periodo di un portafoglio non ESG com-

pliant, e concludere con la pianificazione finanziaria e patrimoniale sostenibile, un comportamento virtuoso che aggrunge valore al patrimonio e alle generazioni future.

A chiudere il ciclo primaverile di formazione Anasf del 2022 sarà il 12 aprile **Ugo Pomante**, docente dell'Università di Roma Tor Vergata, il cui obiettivo sarà quello di dimostrare che è possibile creare delle soluzioni di investimento rigorose senza dover necessariamente rivedere modelli complessi di ottimizzazione matematica, ma proponendo una logica qualitativa facilmente gestibile dal consulente finanziario.

E già possibile iscriversi alle tappe in calendario - il dettaglio nella tabella in pagina - su www.anasf.it sezione formazione/webinar. (riproduzione riservata)

Le tappe dei webinar Anasf 2022			
Data e ora	Docente	Seminario	Partner
10/03/2022 15:00 - 18:00	Andrea Carbone, Smileconomy	Il longevity planning	J.P.Morgan Asset Management
17/03/2022 14:00 - 18:00	Luca Frumento, avvocato e consulente legale Anasf, e Claudio Grossi, PROGETICA	Criptovalute: disintermediazione, nuova opportunità o un male da evitare?	
24/03/2022 15:00 - 18:00	Ruggero Bertelli, Università degli Studi di Siena	Verso la consulenza sostenibile: fragilità e anti-fragilità della pianificazione finanziaria e patrimoniale	Goldman Sachs Asset Management
12/04/2022 15:00 - 18:00	Ugo Pomante, Università di Roma Tor Vergata	Creare portafogli con un metodo qualitativo: i portafogli naive guidati dalla neutralità al mercato corretta per l'home bias	J.P.Morgan Asset Management

di Paola Manfredi

L'unione fa la forza

Sono numerosi i vantaggi dell'accordo Anasf-Confesercenti, a cui i consulenti finanziari possono accedere con una quota agevolata

Nell'ambito del protocollo politico di intesa siglato da Anasf con Confesercenti - con il fine di valorizzare e rafforzare la voce dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede nel quadro politico ed economico del Paese e rendere concreto l'obiettivo di costituire un solido polo comune della rappresentanza della categoria - sono numerose le convenzioni a cui i soci Anasf possono accedere.

L'accordo prevede che gli iscritti all'Associazione possano liberamente iscriversi a Confesercenti Nazionale pagando una quota associativa a loro riservata, pari a 156 euro, per usufruire dei servizi (dedicati agli iscritti della Confederazione) utili a tutelare l'attività dei professionisti sia dal punto di vista lavorativo, che personale. Per avvalersi di questo prezzo speciale i soci Anasf dovranno entrare nell'area riservata del sito associativo e cliccare sulla pagina dedicata (<https://www.anasf.it/anasf-e-confesercenti>).

Entrando nei dettagli delle prestazioni utili ai consulenti finanziari, la convenzione relativa alla copertura sanitaria con la **Mutua Imprese Hygeia**, destinata a imprenditori e professionisti, garantita dal partner Unisalute del gruppo Unipol, è tra i servizi più apprezzati. La polizza copre i grandi interventi chirurgici, attraverso il pagamento delle spese nei 120 giorni precedenti e successivi all'intervento; i trattamenti fisioterapici riabilitativi, a seguito di

infortunio o di determinate patologie; e gli interventi di alta specializzazione, attraverso il pagamento delle prestazioni diagnostiche e terapeutiche extra-ricovero. Non solo, compresa nella mutua anche un pacchetto maternità che prevede la copertura per ecografie, amniocentesi, villocentesi, analisi clinico chimiche, già dal terzo mese di gravidanza. Rientrano in garanzia anche le spese per gli interventi chirurgici effettuati nel primo anno di vita del neonato per la correzione di malformazioni congenite, comprese le visite e gli accertamenti diagnostici pre e post intervento (nel limite annuo di 10.000 euro per neonato). E ancora, una **copertura odontoiatrica** che copre il 50% delle spese per un'ablazione del tartaro con eventuale visita specialistica da effettuarsi una volta all'anno presso le strutture sanitarie convenzionate. Inoltre, il piano assicurativo prevede il **rimborso integrale dei ticket sanitari** per accertamenti diagnostici effettuati presso il servizio sanitario nazionale, anche di pronto soccorso, a seguito di malattia o infortunio, e un servizio per prevenire le **patologie cardiovascolari** e monitorare il rischio di **Sindrome Metabolica**.

Per usufruire di questa prestazione l'assicurato dovrà accedere sul sito www.unisalute.it e, dopo essere entrato nella sua area riserva-

ta, dovrà compilare un questionario inserendo alcuni parametri che verranno valutati da UniSalute, la quale fornirà un riscontro via e-mail con indicazioni per assumere comportamenti e stili di vita corretti in merito ad attività fisica e alimentazione. Infine, gli iscritti a Confesercenti Nazionale potranno usufruire di servizi di **consulenza telefonica** effettuati direttamente dalla centrale operativa di UniSalute, attiva dal lunedì al venerdì, dalle 8.30 alle 19.30.

Oltre ai vantaggi inclusi nella quota, sono attivabili ulteriori servizi integrativi messi a disposizione dalle diverse sedi territoriali di Confesercenti presenti nelle varie regioni (<https://www.confesercenti.it/sedi-territoriali/>). Confesercenti Nazionale infatti è una delle principali associazioni di imprese del Paese con 350mila PMI nei settori del turismo, commercio e servizi, riunite in 70 associazioni di categoria. Le tutele offerte ai professionisti iscritti toccano a 360 gradi numerosi campi del tessuto imprenditoriale italiano, come i **servizi alle imprese**, con l'offerta di una consulenza generale, fiscale e contrattualistica; la tenuta di contabilità ordinaria, semplificata e forfetaria; l'analisi e l'ottimizzazione di bilancio; la predisposizione e chiusura di bilancio; il planning fiscale completo; e il servizio di tenuta paghe e pratiche ammini-

strative di qualsiasi natura. Tra gli altri servizi ci sono quelli dedicati alle **persone fisiche**, che consistono nel mettere a disposizione degli iscritti l'assistenza dei CAF (Centri di Assistenza Fiscale) per la compilazione dei Modelli dichiarativi 730 e Unico PF, Modelli DSU, successioni, locazioni, visti di conformità, cessione crediti e sconti in fattura, gestione lavoratori domestici e molto altro.

Per ognuno di questi servizi integrativi è necessario rivolgersi direttamente alle sedi presenti sul territorio.

Maggiori informazioni sono visibili nella pagina www.anasf.it/anasf-e-confesercenti, attiva nel menu principale del sito istituzionale. (riproduzione riservata)

www.unisalute.it

In un'effluvia vicende, i fatti e i personaggi della scena economica-finanziaria italiana e internazionale. Dal 1993 a oggi. Scopritela su www.milanoфинanza.it

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Francesca Pontiggia

L'Associazione partecipa per il secondo anno alla Global Money Week (GMW), che si terrà dal 21 al 27 marzo 2022, una manifestazione internazionale che, dal suo avvio nel 2012, ha raggiunto oltre 50 milioni di giovani in 176 paesi. La GMW è un'iniziativa promossa dall'OCSE, coordinata in Italia dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria e dedicata ai giovani fin dall'età prescolare per sensibilizzarli sull'importanza di acquisire le conoscenze, le abilità e i comportamenti necessari per prendere decisioni finanziarie coerenti con le proprie esigenze e possibilità. Il tema di questa edizione della GMW è "Costruisci il tuo futuro, gestisci bene il tuo denaro" con l'intento di sottolineare il collegamento tra la gestione delle proprie finanze e il proprio futuro.

L'Associazione aderisce a questa manifestazione, aperta a organizzazioni, scuole e aziende che desiderano realizzare iniziative ed eventi gratuiti ri-

Anasf alla GMW 2022

Continua l'impegno dell'Associazione per la diffusione dell'educazione finanziaria: a marzo anche in concomitanza con un'iniziativa internazionale

Lezioni economic@mente alla Global Money Week 2022		
Regione	Istituto	Formatori Anasf
Emilia Romagna	Istituto Berenini - Fidenza (PR)	Luca Ghidini
	Istituto Melloni - Parma	Luigi Fedeli
Liguria	Liceo Lanfranchi - Genova	Luca Ghidini
Lombardia	ISS Rubini - Romano di Lombardia (BG)	Massimo Lagorio
	Istituto Cesare Battisti - Salò (BS)	Pierlorenzo Bulgarini
	Istituto Montale - Cinisello Balsamo (MI)	Pierlorenzo Bulgarini
Marche	ITC Carducci-Galilei - Fermo	Maria Bonaria Marcialis
Molise	Istituto Tecnico Commerciale Boccardi - Termoli (CB)	Luca Gargiulo
Piemonte	Liceo Avogadro - Biella	Stefano Giombetti
Toscana	Istituto Martini - Montecatini Terme (PT)	Maria Francesca Vallini
	Istituto Sismondi-Pacinotti - Pescia (PT)	Francesco Vitale
Umbria	Liceo Galileo Galilei - Terni	Giuseppe Caneparo
Veneto	Istituto Marco Belli - Portogruaro (VE)	Mario Tintorini
		Giulia Anzuini
		Luca Sampalmieri
		Sonia Navonni
		Moreno Toppan

volti ai giovani, con economic@mente - METTI IN CONTO IL TUO FUTURO, il suo progetto di educazione fi-

nanziaria per gli studenti delle scuole superiori, che dal 2009 si occupa di promuovere la cultura finanziaria co-

me mezzo per migliorare il proprio benessere presente e futuro.

L'alto numero di appunta-

menti organizzati durante la settimana di interesse riconferma Anasf tra le principali realtà che si occupano di educazione finanziaria in Italia ed è stato reso possibile dai formatori dell'Associazione e dall'impegno che mettono nell'attività di alfabetizzazione portata avanti a titolo completamente gratuito. In pagina una tabella con le scuole e i docenti coinvolti.

Le iniziative organizzate nell'ambito della GMW vanno ad aggiungersi al lavoro portato avanti nell'anno scolastico 2021/2022 che ha già visto la partecipazione di 66 istituti alle lezioni di economic@mente per un totale di 3.500 studenti coinvolti.

L'impegno di Anasf e dei numerosi formatori dell'Associazione accompagnerà gli studenti alla fine dell'anno scolastico: sono già in programma lezioni in tutta Italia fino a giugno. (riproduzione riservata)

di Leonardo Comegna

Una pensione sempre più costosa, come minimo 133 euro in più. Questo è il conto che l'Inps presenterà il prossimo 16 maggio ai consulenti finanziari per alimentare il loro fondo pensioni obbligatorio. La lievitazione del carico contributivo è dovuta, in quanto contiene al suo interno la maggiorazione che è passata dallo 0,09% allo 0,48% destinata ad alimentare il cosiddetto fondo per "rottamazione negozi". Fondo che interviene nei confronti dei soggetti che cessano l'attività (e restituiscono la licenza), riconoscendo loro un indennizzo pari al minimo di pensione per la durata massima di tre anni. Valori 2022. La base imponibile sulla quale devono essere calcolati i contributi è costituita dalla totalità dei redditi di impresa dichiarati ai fini fiscali prodotti nello stesso anno a cui la contribuzione si riferisce, nel rispetto di un minimale e di un massimale. Come base imponibile "provvisoria", ai fini del pagamento della contribuzione alle

Una pensione più costosa

Cambiano i parametri 2022, l'aliquota per il calcolo della pensione sale al 24,48%. In pagina il dettaglio di quote e scadenze

varie scadenze, occorrerà quindi fare riferimento al reddito d'impresa da denunciare al Fisco per l'anno 2021 (modello unico 2022). I versamenti che saranno effettuati a partire dal mese di maggio costituiscono quindi un acconto, il cui conguaglio (sulla base del reddito definitivo 2022) andrà operato nella primavera del 2023. Per via del tasso d'inflazione indicato nell'1,9%, il minimale di reddito ai fini del calcolo della contribuzione dovuta all'Inps sale da 15.953 a 16.244 euro. Il contributo minimo, comprensivo della quota del contributo di maternità di 7,44 euro, sarà dunque così articolato: * 3.984 euro per i titolari; * 3.789 per i collaboratori di età inferiore ai 21 anni (che godono di uno sconto di 3 punti). Nell'anno 2022 il massimale di reddi-

to annuo si attesta a 80.465 euro, ricavato dalla prima fascia del cosiddetto "tetto" di retribuzione pensionabile (47.279) maggiorato di due terzi. Occorre precisare inoltre che l'aumento di un punto percentuale dell'aliquota contributiva stabilita per i dipendenti quando superano il tetto interessa anche i consulenti finanziari, per cui per il 2022 anche loro dovranno versare il 24,48% del reddito d'impresa fino a 48.279 euro ("tetto" pensionabile) ed il 25,48% sull'eventuale quota eccedente, fino al massimale di 80.465 euro. Il massimale contributivo/pensionabile (non frazionabile a mese) che si applica agli iscritti dal 1° gennaio 1996, privi di anzianità assicurativa alla data del 31 dicembre 1995, per l'anno 2022 risulta invece pari a 105.014 euro.

Sconto anziani. La legge prevede uno sconto contributivo per i più anziani. L'agevolazione riguarda i titolari di pensione che hanno compiuto i 65 anni di età, i quali possono chiedere di versare la metà (50%) dei contributi dovuti all'Inps. Il minor versamento, naturalmente, si rifletterà sul supplemento di pensione che andranno ad ottenere per continuare l'attività lavorativa.

Calendario versamenti. Nulla di nuovo sulle modalità del versamento che deve essere effettuato con i modelli di pagamento unificato F24. Questo il calendario: 16 maggio, 22 agosto, 16 novembre 2022 e 16 febbraio 2023 per il versamento delle quattro rate dei contributi dovuti sul minimale di reddito. (riproduzione riservata)

Quanto costa la pensione nel 2022

Fasce di reddito	Quota dovuta
Fino a 16.243 euro	3.984 (3.789)
Da 16.244 a 48.279 euro	24,48% (23,28%)
Da 48.280 a 80.465 euro **	25,48% (24,28%)

* La cifra comprende anche la quota del contributo per maternità (7,44 euro). Le cifre tra parentesi si riferiscono ai collaboratori di età inferiore a 21 anni.

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

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

a cura di
Anna Armento
e **Ruggero Bertelli***

Consulenza sostenibile

La sostenibilità non è un prodotto ma un comportamento che l'intero settore dovrebbe assumere. Dalla frontiera efficiente a quella del benessere

La consulenza è sostenibile se genera e fa percepire valore al cliente finale. Un intermediario e un consulente finanziario sono "sostenibili" solo se creano valore per il cliente, e stanno al passo con l'evoluzione della finanza decentrata e lo sviluppo delle piattaforme tecnologiche di oggi e di domani. La sostenibilità non è un prodotto ma un comportamento dell'intera industria del risparmio. Dopo il biennio di crisi, per affrontare le grandi sfide che le banche e gli intermediari del risparmio sono chiamati ad affrontare, occorre focalizzare gli obiettivi sostenibili e partire dalla missione del consulente finanziario nel mercato: accrescere il valore del patrimonio degli italiani. La consulenza finanziaria di elevato livello è un'organizzazione complessa. Il consulente non agisce individualmente, ma è parte di un'organizzazione che crea valore. A tal fine, è fonda-

mentale superare individualismi e particolarismi e puntare alla ottimizzazione globale del servizio di consulenza prestatato al cliente. Occorre inoltre rafforzare il corretto atteggiamento mentale per stimolare la meticolosa preparazione di un piano di incontri per accrescere il valore percepito dal cliente e nel contempo massimizzare il servizio di consulenza. È infine necessario comprendere fino in fondo i contenuti specifici della consulenza e la catena del valore che ne garantisce un elevato livello qualitativo in ogni circostanza. Negli ultimi anni i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, i private banker, i consulenti autonomi hanno giocato un ruolo essenziale nella gestione del risparmio dei clienti e questo ha assegnato loro un posto di privilegio nella rela-

zione con questi ultimi. È però necessario un consolidamento della relazione professionale, cui deve accompagnarsi una crescita della

sibilità e anche fantasia. Ognuno di questi ingredienti, tra di loro sapientemente combinati, va approfondito, coltivato, avvalorato con

cliente, lasciandolo libero di scegliere le strade giuste, condividendo i costi, i rischi possibili e le alternative sostenibili.

Utilizzando un'immagine mentale, occorre che il consulente si evolva spostandosi dalla confortevole frontiera dell'efficienza alla nuova frontiera del benessere. La missione da compiere è la distribuzione del benessere in ogni fase del ciclo di vita del cliente in un'ottica globale transgenerazionale e intergenerazionale. Il cliente diviene in questo contesto un sistema complesso di relazioni affettive, familiari e sociali con cui costruire ricchezza, patrimonio e valori. (riproduzione riservata)

*Anna Armento, Presidente di eXponential, Membro del Comitato Scientifico EFPA
Ruggero Bertelli, Università di Siena



qualità del servizio. Il consenso sarà tanto maggiore quanto maggiore sarà l'adesione del cliente verso una relazione che costituisca per lui l'unico punto di riferimento.

La consulenza finanziaria è una professione che richiede definizione del ruolo, competenze tecniche, strumenti e supporti operativi, doti individuali, qualità personali, gioco di squadra, visione aziendale, trasparenza, fles-

sibilità e comportamenti coerenti.

In generale, l'attività di un consulente finanziario consiste nell'indirizzare il cliente verso scelte razionali, idonee al raggiungimento dei suoi diversi obiettivi di benessere. Il consulente deve costruire un'architettura delle scelte per il cliente volta a tutelare e a trasferire il patrimonio nel tempo, deve disegnare le strade e i percorsi più idonei tenuto conto delle peculiarità di ogni

Anasfall'Università Cattolica di Milano

di **Arianna Porcelli**

Si è svolto il 3 febbraio il primo career day Anasf dell'anno 2022, con gli studenti del master in finanza sostenibile Alta Scuola Impresa e Società - ALTIS dell'Università Cattolica di Milano. Con la collaborazione della coordinatrice didattica Caterina Corradi, Anasf ha incontrato 30 studenti sulla piattaforma Teams per far conoscere la professione di consulente finanziario e raccontare attraverso la voce dei suoi dirigenti l'opportunità lavorativa che questa professione rappresenta per i numerosi laureandi in percorsi economico-finanziari. A portare i saluti istituzionali Luigi Conte, presidente dell'Associazione; a tenere il career day i dirigenti Anasf Fabio Di Giulio, responsabile dell'area formazione dei cf, rapporti con Efpa e le università, e Gian Franco Giannini Guazugli, responsabile dell'area tutele fiscali e sostenibilità. L'intervento è stato un'occasione per approfondire con gli studenti la figura professionale del consulente finanziario, a partire dal ruolo sociale che svolge nel tessuto socio-economico del Paese, dalla struttura legislativa che qualifica il professionista abilitato all'offerta fuori

sede, che prevede in particolare il superamento di una prova valutativa per l'iscrizione all'Albo Ocf ed esercitare la professione, fino a raccontare operativamente in cosa consiste l'attività e le diverse fasi della consulenza, per concludere l'incontro sui numerosi scenari futuri che l'evoluzione della professione continua ad ampliare di anno in anno.

I career day 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 testimoni a cui porre domande e chiedere approfondimenti. Dal 2009 Anasf offre il suo contributo a numerose università del territorio per offrire un quadro chiaro e concreto sull'attività dei professionisti che rappresenta, al punto che, nel 2018, ha partecipato alla stesura del piano didattico del corso di laurea in Economia con indirizzo "Consulente finanziario", nato dalla collaborazione tra Anasf e l'Università degli Studi di Teramo, con lo scopo di creare un percorso di studi mirato alla formazione specifica del profilo di consulente finanziario in Italia. (riproduzione riservata)

di **Lucio Sironi**

PORTAFOGLIO

Fare i conti con il debito

Virus nelle diverse varianti; uscita dal Quantitative easing e rialzo dei tassi; impennata dei costi delle materie prime... I pericoli per la salute dell'economia, dopo l'imperioso recupero che ha preso forma lo scorso anno, in questa fase non mancano. Tutti però più facilmente affrontabili se il contesto circostante non fosse così seriamente determinato dalla presenza di un altro fattore pernicioso: l'eccesso di debito.

Il debito pubblico globale è salito a oltre il 100% del prodotto interno lordo, quasi raddoppiando. Infatti è passato dal 55% circa del 2000, livello attorno al quale si trovava anche nel mezzo della crisi finanziaria globale (2008-9), a oltre il 100% in epoca di Covid. In molte situazioni questo era già elevato prima dello scoppio della pandemia. Tra i primi Paesi per i quali vale questo discorso c'è senza dubbio l'Italia, da decenni gravata da un debito pubblico elevatissimo, che per effetto delle politiche di aiuti ad ammissimo raggio messe in campo per sostenere l'economia colpita dalla pandemia ha finito per sfondare ogni argine dettato dalla prudenza. Da questo punto di vista l'alta inflazione a cui si sta andando incontro gioca a favore dei conti pubblici in quanto svaluta i debiti (è quindi dannoso per lo Stato emettere titoli inflation linked), a discapito di quanti li hanno finanziati. Per questi ultimi si tratta del male minore, se si pensa che per far fronte a situazioni emergenziali in altri Paesi si è dovuti ricorrere a ristrutturazioni drastiche, con i prestatori di denaro che hanno dovuto rinunciare a fette più o meno consistenti dei loro investimenti.

L'Italia, è bene esserne consapevoli, in questa fase è tenuta a galla dalla benevolenza con cui i Paesi stranieri guardano al tandem Draghi-Mattarella. E grazie ai loro buoni uffici che il Paese non finisce

all'angolo, ma quanto a lungo può durare questo sguardo benigno dei Paesi europei? Dipenderà dalla buona condotta che sapremo tenere, ma la libertà è vigilata. Per non trovarsi alle strette, a loro volta gli investitori devono considerare il fattore debito, tenendolo sotto controllo anche quando le finanze sono quelle personali. Sotto questo profilo gli italiani sono più attenti e responsabili, essendo un popolo di grandi risparmiatori. La presa di distanza dal debito ne ispira le mosse e li induce ad accumulare, ma come si è scritto più volte questo è un risparmio che va investito. La crescita economica sostenuta dagli acquisti e i tassi di interesse reali negativi sono due ragioni per cui il 2022 può rivelarsi un anno dove è opportuno investire ancora nel mercato azionario, seppure con una maggiore volatilità. Per esempio Nigel Bolton, co-chief investment officer fundamental equities di Blackrock, riconosce che le valutazioni del mercato azionario possono diminuire man mano che i tassi di interesse e i rendimenti obbligazionari aumenteranno, ma prevede che la forza degli utili societari sia più che in grado di compensare il movimento e spingere gli indici a livelli superiori. I tassi di interesse insomma potrebbero aumentare solo gradualmente in risposta all'inflazione. «Questo significa che potremmo vedere tassi di interesse reali e rendimenti obbligazionari negativi nei mercati sviluppati per diversi anni o addirittura decenni», sottolinea. Gli investitori potrebbero iniziare a mettere in discussione il ruolo dei titoli di Stato nei portafogli e passare sempre più spesso alle azioni per cercare rendimento, oltre che proteggere i risparmi dall'inflazione. Un passaggio nel quale, data la sua delicatezza, è bene siano accompagnati dai professionisti della consulenza. (riproduzione riservata)