

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

Inserito a cura di Germana Martano

A cura dell'



Gli alveari della consulenza

Il nuovo anno è denso di iniziative volte alla crescita della categoria dei consulenti finanziari. Luigi Conte, presidente Anasf, e Vania Franceschelli, presidente Fecif, raccontano quali sono le attività in corso e gli obiettivi del nuovo anno. Lo stato dell'arte su CF

di Arianna Porcelli

Diligenza, organizzazione e operosità sono caratteristiche intrinseche dell'attività dei consulenti finanziari che trovano simmetrie con quella svolta dalle api. In modo simile alle api, indispensabili per lo sviluppo di quasi due terzi delle specie vegetali del Pianeta, garantendo il funzionamento dell'ecosistema, i consulenti finanziari operano nell'interesse della collettività, migliorando il sistema socio-economico della collettività. Nel fare ciò è centrale il ruolo di rappresentanza svolto da Anasf, l'Associazione nazionale dei consulenti finanziari, e Fecif, la Federazione europea di consulenti e intermediari finanziari. CF ha intervistato Luigi Conte e Vania Franceschelli, rispettivamente presidenti di Anasf e Fecif, per fare il punto sull'operosità svolta e gli obiettivi del 2024.

Domanda. Conte quali sono i temi all'attenzione del legislatore su cui Anasf sta lavorando?

Risposta. Stiamo seguendo l'iter conclusivo di approvazione del DDL Capitali e monitorando gli sviluppi della recente riforma fiscale e dei suoi decreti attuativi. Non perderemo di vista l'evolversi delle discussioni parlamentari sulla Retail Investment Strategy-RIS, anche a fronte del cambio di legislatura dell'Unione del prossimo giugno. Rispetto al tema digitale abbiamo espresso la nostra condivisione rispetto alle proposte della Commissione Europea sul progetto Open Finance, basato sull'accesso ai dati dei clienti e il loro utilizzo, previo consenso, per favorire l'accesso ad una vasta gamma di servizi e prodotti finanziari. Così come stiamo seguendo gli sviluppi di Regolamento e Direttiva sui pagamenti online. E ancora, vigileremo sulla normativa relativa a rating Esg, su Regolamento e Direttiva anticiclaggio e sui regolamenti tecnici di attuazione legati al Regolamento sull'informativa sulla sostenibilità nel settore dei servizi finanziari-Sfdr.

D. L'agenda 2024 Anasf ha già molti appuntamenti in pro-

gramma, su quali obiettivi si focalizzerà l'attività?

R. La formazione sicuramente rimane anche per il 2024 il fiore all'occhiello di Anasf, sono stati definiti i temi che verranno discussi insieme ai soci in occasione dei prossimi seminari sul territorio. Non mancheremo di approfondire il nostro impegno per l'educazione finanziaria, che ha visto lo scorso anno aprirsi un varco normativo inserendosi nell'insegnamento dell'educazione civica nelle scuole: in nostro impegno continuerà affinché diventi



Vania Franceschelli

una materia obbligatoria. L'Associazione supporterà la categoria anche nell'attuazione della normativa Esg in continuo divenire. Infine, la digitalizzazione dell'attività sta portando a innovazioni che facilitano l'operato dei numerosi team di lavoro di consulenti finanziari, permettendo di offrire una sempre maggiore solidità ed efficienza della prestazione consulenziale, l'obiettivo ultimo di tutto il settore.

D. Consulenti Roma è alle porte, quali sono i temi dell'XI edizione?

R. Il nostro evento consente di misurarci annualmente con l'evoluzione degli scenari macro-economici, osservando quanto già accaduto e attivando fari di profondità per guardare agli sviluppi futuri. Parleremo di giovani e delle aspettative in termini di normativa per il settore. Illustreremo i paradigmi di una nuova crescita sostenibile attraverso l'Intelligenza Artificiale, uno strumento complementare all'attività svolta dalla categoria e che porta ad un confronto rige-

nerativo. Ci impegneremo per arricchire la professione di nuove prospettive di crescita e nuovi linguaggi, con l'aspirazione di creare le condizioni per affrontare i diversi scenari nella maniera più confortevole possibile. Tratteremo infine anche i temi del divario di genere e del valore delle pari opportunità, senza prescindere da quello dell'educazione finanziaria. Le iscrizioni sono aperte su www.consulentia.com.

D. Franceschelli, quali sono le principali attività svolte dal Fecif nel corso della sua presidenza?

R. In questi mesi, la Federazione ha lavorato intensamente su diversi ambiti, tra i principali l'educazione finanziaria, la Strategia per gli investitori al dettaglio-RIS e la sostenibilità. È importante ricordare che la Federazione europea supporta consulenti e intermediari finanziari agendo anche sul legislatore per rendere la normativa comunitaria meno complessa e più trasparente. Ne è un recente esempio l'impegno sulla RIS, volto a definire le migliori soluzioni e pratiche che aumentino la partecipazione degli investitori nel mercato dei capitali, e sull'educazione finanziaria



Luigi Conte

con programmi dedicati da promuovere in tutti i singoli paesi dell'Unione per incrementare cultura finanziaria e comportamenti economici virtuosi dei cittadini.

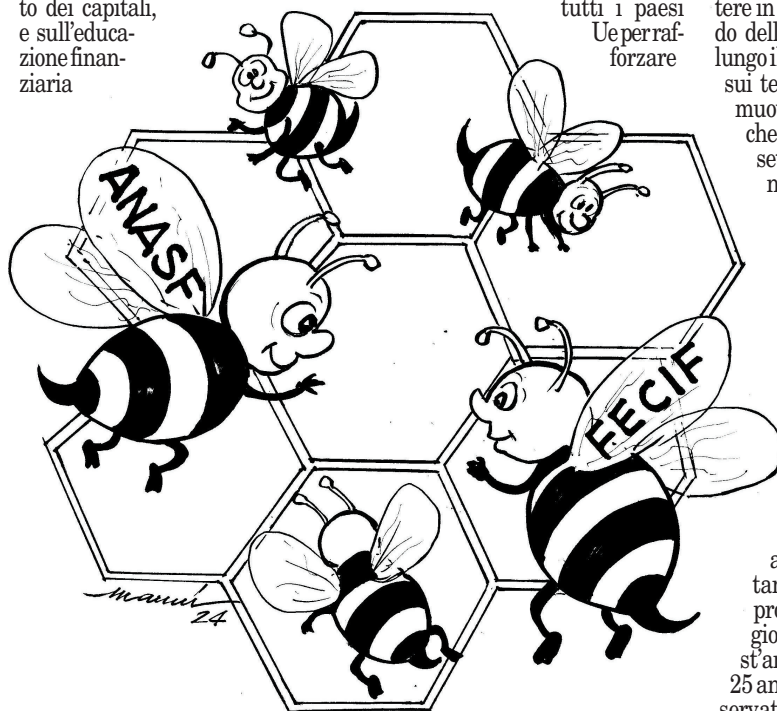
D. Ha partecipato recentemente anche a diversi convegni sul tema della violenza economica. Quali sono le evidenze emerse?

R. Gli incontri di respiro internazionale a cui ho partecipato sul tema dell'indipendenza e della consapevolezza economica delle donne hanno innanzitutto portato l'attenzione sull'importanza del dialogo costante tra tutti i paesi Ue per rafforzare

l'attività di consulenza finanziaria, indispensabile per i cittadini e le cittadine europee. Anche questo tema radica nell'importanza di accrescere l'educazione finanziaria del vecchio continente con particolare attenzione a giovani e donne, per sviluppare competenze utili nella vita di tutti i giorni, un'attività che i consulenti finanziari svolgono quotidianamente. Fecif continuerà a lavorare a livello comunitario al fine di elaborare programmi comuni e integrati che sviluppino questi temi rendendoli applicabili in maniera più incisiva.

D. Quali sono le priorità del Fecif per il 2024?

R. Nel 2024 lavoreremo sicuramente sulla Retail Investment Strategy, continuando a presentarla la nostra posizione negli incontri con il Parlamento europeo e il Consiglio dell'Ue. Incrementeremo il dialogo per far emergere le particolarità di alcuni paesi nelle consultazioni delle istituzioni europee, e quello con le altre associazioni. Promoveremo il ruolo dei consulenti finanziari affinché ai regolatori dell'Unione diventi chiaro il modello professionale rappresentato dalla categoria, finalizzato a mettere in contatto i cittadini e il mondo della finanza e accompagnarli lungo il percorso. Ci concentreremo sui temi Esg, in particolare promuovendo il progetto Billion-air che consente alle associazioni di settore e ai singoli consulenti finanziari di diventare carbon neutral. Intendiamo lavorare inoltre per includere più attivamente i consulenti assicurativi e diventare leader anche in questo settore. Infine, aggiorneremo il White Book, il rapporto del Fecif che rappresenta lo stato dell'arte della consulenza finanziaria e assicurativa di ogni paese dell'Ue. Tutti obiettivi che Fecif intende raggiungere attraverso l'attività di think tank e l'ampliamento della propria visibilità con una maggiore presenza mediatica. Quest'anno festeggeremo inoltre i 25 anni di Fecif. (riproduzione riservata)





in collaborazione con

creative-farm.it



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Iscrizioni aperte

di Eleonora Pasetti

Si sono aperte le iscrizioni per l'undicesima edizione di ConsulentiTia, il più grande appuntamento dei consulenti finanziari, sul sito www.consulentia.com. La tre giorni dedicata ai professionisti del risparmio torna all'Auditorium Parco della Musica il 19, 20 e 21 marzo 2024 con un nuovo concept grafico che prende ispirazione dalla natura e dagli animali totemici - lupo, tigre, aquila e colibrì - per mettere in risalto alcune delle caratteristiche virtuose del consulente finanziario, e cioè dedizione, leadership, visione e dinamicità. Come gli animali totemici incarnano le guide spirituali dei popoli, anche i consulenti finanziari, nella loro attività quotidiana, affiancano e guidano i risparmiatori verso il raggiungimento dei propri obiettivi di vita.

Anche quest'anno la kermesse Anasf coinvolgerà professionisti e professioniste senior e junior per un confronto sull'evoluzione della figura del consulente finanziario alla luce delle nuove sfide del settore, dall'intelligenza artificiale al gender gap e all'inclusione delle nuove leve attraverso il team di lavoro. ConsulentiTia sarà l'occasione per fare il punto anche sugli aggiornamenti normativi del settore e porre l'attenzione sulle modalità di accrescimento e diffusio-

Il più grande appuntamento dei consulenti finanziari ritorna a Roma, dal 19 al 21 marzo. Le anticipazioni sul programma e i partner dell'evento

ne dell'educazione finanziaria dei risparmiatori.

Il programma

L'undicesima edizione prevede cinque momenti istituzionali Anasf: i lavori si apriranno martedì 19 marzo in sala Sinopoli alle ore 14:30 con il convegno "Un'ora con..."; la mattina di mercoledì 20 si terrà il convegno inaugurale, in sala Santa Cecilia alle ore 10:00, con esponenti istituzionali e politici e con la partecipazione di relatori delle principali reti della consulenza finanziaria; il 21 marzo Anasf chiuderà la tre giorni con tre appuntamenti associativi in sala Sinopoli dalle ore 10 alle 12:45 sui temi dell'inclusione, della motivazione e dell'educazione finanziaria.

Arricchiscono il programma sedici incontri con le società partner di ConsulentiTia che il 19 e il 20 marzo saliranno sul palco delle sale Petrassi, Sinopoli e Teatro Studio.

I partner

Tra new entry e partner storici della manifestazione, l'evento registra anche per questa edizione

la partecipazione di numerosi sponsor: Algebris Investments, Alliancebernstein, Allianz Bank Financial Advisors, Allianz Global Investors, Anima, Axa Investment Managers, Azimut Capital Management, Banca Mediolanum, Banca Widiba, Blackrock, Bnl Gruppo Bnp Paribas, Bny Mellon Investment Management, Candriam, Capital Group, CNP Vita Assicura, Columbia Threadneedle Investments, Credem, Credem Euromobiliare Private Banking, Dnca Finance, Dws, Eurizon, Fidelity International, Fideuram, FincoBank, Flossbach von Storch, Franklin Templeton, Gam Investments, Generali Investments, Goldman Sachs Asset Management, Invesco, Janus Henderson Investors, J.P. Morgan Asset Management, Jupiter Asset Management, Leonteq, Lgim, Lombard Odier Investment Managers, M&G Investments, Mediobanca Premier Financial Advisors, Morgan Stanley Investment Management, Natixis Investment Managers, Neuberger Berman, Nordea Asset Management, Pictet Asset Management, Pimco, Schroders, Société

Générale, T.Rowe Price, Ubs Asset Management, Vanguard, Vontobel e Zurich Italy Bank.

ConsulentiTia sui media

È confermata per l'edizione 2024 la partnership con Affari & Finanza, Class CNBC, L'Economia e Radio 24; media attraverso cui Anasf renderà disponibili interviste

ai relatori, nonché focus sui temi che verranno approfonditi in occasione della manifestazione, oltre alla collaborazione di numerosi media supporter.

Per restare aggiornati sul programma e iscriversi all'evento visitare il sito www.consulentia.com. (riproduzione riservata)

Congresso straordinario Anasf

Il Consiglio Nazionale dell'Associazione ha deliberato, ai sensi degli artt. 9 e 12 dello Statuto e dell'art. 2 del Regolamento generale, la convocazione del Congresso straordinario Anasf, che si svolgerà il pomeriggio del 21 marzo 2024 presso l'Auditorium Parco della Musica di Roma.

L'obiettivo è quello di trasformare Anasf da associazione non riconosciuta, ai sensi degli artt. 36 e seguenti del codice civile, ad associazione riconosciuta e di approvare le modifiche statutarie come accolte dal Consiglio Nazionale.

Un punto di arrivo che parte dal mandato ricevuto nel corso dell'XI Congresso Nazionale Anasf che si è concretizzato attraverso la costituzione di una commissione consiliare e il compimento dei doveri approfondimenti formali con i consulenti legali e fiscali che hanno portato, nella riunione del 6 dicembre scorso, alla convocazione del Congresso straordinario Anasf per il prossimo 21 marzo.

di Francesca Pontiggia

L'Associazione, in collaborazione con i Comitati territoriali, chiamati a indicare gli argomenti di maggior interesse e utili per l'aggiornamento professionale dei consulenti finanziari, ha selezionato i temi per la formazione dei soci nel 2024.

Sarà l'intelligenza artificiale, e in particolare quella generativa, al centro di diverse tappe in tutta Italia. L'incontro fornirà una panoramica sulla tematica con l'obiettivo di acquisire conoscenze di base, la consapevolezza delle applicazioni dell'AI nel settore finanziario e la conoscenza dei temi etici e di responsabilità connesse al suo utilizzo.

Diversi territori hanno espresso una preferenza anche per il tema della gestione del portafoglio, in relazione al quale è stato deciso quest'anno di proporre un focus a cura di Ugo Pomante, docente dell'Università di Roma Tor Vergata, sui nuovi strumenti target maturity, che, riproponendo in una veste nuova la strategia dell'immunizzazione del portafoglio, aprono nuove e interessanti prospettive alla gestione della porzione obbligazionaria. Il successo di queste soluzioni di investimento è dimostrato dai dati della raccolta del settore dello scorso anno e la loro crescente popolarità apre scenari da esplorare.

Anche le soft skill hanno attirato l'interesse dei soci che avranno l'occasione di acquisire strumenti utili per gestire la comunicazione con il cliente in situazioni delicate e ad alto impatto relazionale e per migliorare il proprio livello di sicurezza nella negoziazione, in un seminario a cura di Raniero Iacobucci, docente Teseo. In un altro appuntamento in calendario tenuto da Cosimo Scarafie, docente di Teseo, gli

Temi all'attenzione dei CF

Intelligenza artificiale, gestione di portafoglio, comunicazione, neuroscienze e assicurazioni sono le tematiche dei seminari Anasf 2024



associati potranno approfondire il tema del linguaggio e del suo utilizzo per aumentare la propria efficacia commerciale attraverso l'analisi dei pilastri della comunicazione: l'importanza dell'ascolto, le domande strategiche e l'uso consapevole delle parole per rafforzare la relazione con il cliente.

Sono inoltre in fase di programmazione alcune tappe dedicate alle neuroscienze e alla psicologia economica con Duccio Martelli, professore dell'Università degli Studi di Perugia, che, trattando le recenti evidenze provenienti da una pluralità di ambiti di ricerca, affronterà il tema del mancato rispetto da parte dei clienti non solo delle raccomandazioni di investimento ri-

cevute, ma, più in generale, della pianificazione finanziaria concordata. Gli studi sulla tematica sembrano concordare che vi siano alcuni fattori che più di altri potrebbero causare il possibile mancato ascolto da parte del cliente di quanto consigliato. Parte di queste cause derivano dall'ambiente circostante, su cui il consulente non ha margini di manovra. Alcuni driver impattanti sulle scelte del risparmiatore dipendono invece proprio dal comportamento del consulente finanziario. Gli incontri si proporranno quindi di rendere i partecipanti maggiormente consapevoli e capaci di modificare a favore dei propri assistiti le determinanti di tipo non-finanziario che impattano in maniera cruciale sulle

decisioni dei clienti.

All'interesse espresso dai territori per il tema assicurativo, Anasf risponderà nel 2024 con un approfondimento che mira a fornire uno spaccato del settore in Italia e dei gap assicurativi dei clienti, alla luce dei più recenti dati sui trend demografici del Paese. Fabrizio Crespi, docente dell'Università degli Studi di Cagliari e dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, analizzerà gli aspetti principali della normativa in tema di distribuzione assicurativa e, soprattutto, si focalizzerà sulla valutazione dei bisogni assicurativi e dei prodotti a disposizione sul mercato.

Tutti questi temi saranno inseriti in un format snello e interattivo: per arricchire l'esperienza dei partecipanti, ciascuna tappa comprenderà in apertura l'approfondimento di un esperto di Anasf su temi che interessano gli aspetti pratici della professione di consulente finanziario. Nello specifico, i comitati territoriali potranno scegliere cosa trattare: gli aspetti fiscali relativi all'attività, i traguardi raggiunti dall'Associazione negli anni, le coperture di tutela legale Anasf o le iniziative promosse dal Comitato Anasf Giovani.

I seminari saranno organizzati in partnership con Goldman Sachs Asset Management e J.P.Morgan Asset Management. Tutti i momenti formativi sono in fase di accreditamento per il mantenimento annuale delle certificazioni Efpa e la sezione seminari su www.anasf.it sarà a breve aggiornata per le prenotazioni agli appuntamenti del 2024. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Pagina a cura
di **Lorenzo Manfredi**
Centro Studi & Ricerche Anasf

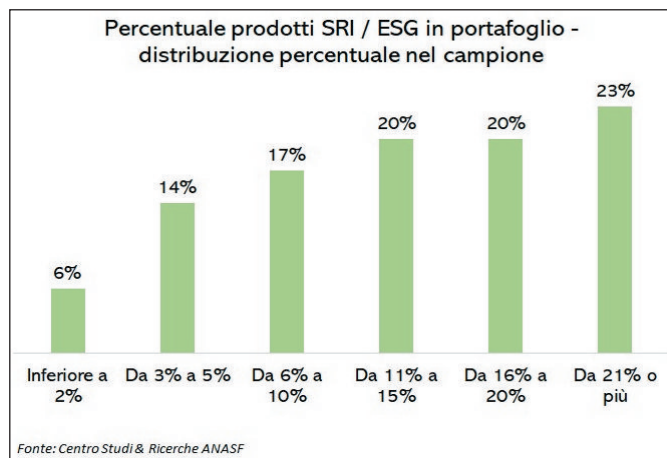
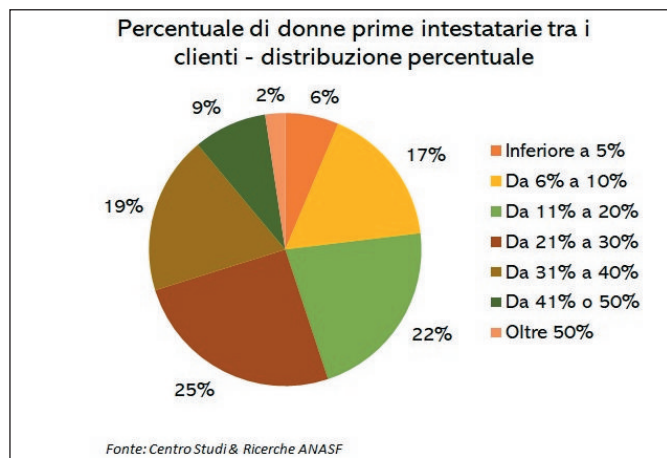
Si presentano i risultati dell'indagine semestrale del Centro Studi & Ricerche Anasf, volta ad approfondire gli aspetti legati all'attività del consulente finanziario con la finalità di raccogliere dati utili per fornire una panoramica della professione e della sua evoluzione. L'analisi è stata conclusa il 18 gennaio scorso, con 550 risposte degli associati. Dal punto di vista anagrafico, l'età media dei rispondenti è piuttosto elevata e pari a 56 anni; la maggioranza risiede nel Nord Italia (il 55% del campione) e l'85% è di sesso maschile: dati, questi, che confermano la necessità di favorire un ricambio generazionale e un maggior coinvolgimento delle donne nella professione.

Per quanto riguarda l'istruzione, i consulenti finanziari che possiedono un diploma si confermano essere i più numerosi (53%), seguiti da coloro che hanno conseguito una laurea magistrale o a ciclo unico (35%).

La maggioranza del campione (il 52%) è in possesso di una certificazione professionale, spia dell'attenzione rivolta dagli associati alla propria formazione e aggiornamento professionale. In particolare, quasi la metà del 48% dei rispondenti del campione che hanno conseguito una certificazione EFPA sono in possesso di quella ESG, certificazione che può essere conseguita in combinazione con una delle altre tre previste. I dati sulle modalità di svolgimento

Il consulente di oggi

La IV edizione della ricerca realizzata dal Centro Studi & Ricerche Anasf tratteggia un ritratto della figura del professionista del risparmio



to dell'attività sono in linea con la precedente indagine: il 27% dei rispondenti ha sottoscritto un contratto di advisory (contratto aggiuntivo o sostitutivo rispetto al tradizionale contratto di agenzia) e solo il 12% del campione svolge un ruolo manageriale, coordinando in media circa 15 persone.

I dati raccolti sulla clientela rivelano che il consulente finanziario gestisce mediamente 220 clienti, dato in crescita rispetto alla scorsa rilevazione (206). I risparmiatori seguiti da un consulente finanziario risultano avere un patrimonio medio che si colloca nella fa-

scia tra gli 80mila e i 120mila euro. Resta evidente come le risparmiatrici rappresentino una potenziale clientela da raggiungere: il grafico in pagina evidenzia come la metà del campione (il 47% dei rispondenti) dichiara che la percentuale media delle donne prime intestatarie è inferiore ad un terzo del totale dei clienti serviti.

La maggioranza (il 61%) dei consulenti finanziari che compongono il campione ha un portafoglio di dimensione media complessiva inferiore ai 30 milioni di euro, mentre solo il 2% ha un portafoglio che supera 100 milioni di euro. Rispetto alla composizione dei portafogli si

conferma la predilezione dei consulenti finanziari per il risparmio gestito (in media, quasi la metà dell'allocazione di portafoglio), seguito dall'asset class assicurativo-previdenziale, la liquidità e il risparmio amministrato. Cresce rispetto a un anno fa la percentuale di portafoglio rappresentata da prodotti sostenibili, con il 63% dei consulenti che dichiara che mediamente la percentuale di portafoglio investita in prodotti SRI o ESG è di almeno l'11% del totale (+2 p.p. rispetto a giugno 2023). In particolare, la percentuale di rispondenti che hanno in portafoglio oltre il 20% di prodotti SRI, so-

stenibili o ESG è pari a quasi un quarto del campione intervistato, segno dell'impegno dei consulenti nel promuovere questo genere di soluzioni di investimento.

Infine, relativamente alla modalità di interazione con gli investitori, i consulenti finanziari - a dispetto dello sviluppo di nuove tecnologie e la crescita nell'utilizzo degli strumenti digitali - prediligono di gran lunga il rapporto personale con i propri clienti: oltre il 91% dei rispondenti dichiara di vedere fisicamente i clienti per più del 50% del tempo, mentre meno del 10% predilige i canali di comunicazione digitali. (riproduzione riservata)

Secondo i dati pubblicati a inizio 2024 dalla Banca d'Italia, nella ricerca *I conti distributivi sulla ricchezza delle famiglie: metodi e prime evidenze*, la ricchezza netta, ovvero la somma delle attività non finanziarie e finanziarie, al netto delle passività finanziarie, pro capite in Italia a metà del 2023 era pari all'incirca a 173mila euro, mentre la ricchezza lorda pro capite, calcolata dividendo la ricchezza lorda totale per la numerosità della popolazione italiana, era all'incirca di 187mila euro. Mediamente, il 50% della ricchezza lorda era investita in immobili, il 12% in depositi, mentre il rimanente in titoli, quote di fondi comuni, assicurazioni e altre attività non finanziarie e non residenziali.

È interessante comparare questi dati con quelli contenuti nell'ultima survey semestrale del Centro Studi & Ricerche Anasf (leggi articolo in pagina) sulla consistenza del patrimonio della clientela che si affida a un consulente finanziario. Secondo l'indagine, il 57% dei professionisti dichiara che il patrimonio medio dei clienti in gestione è superiore a 120mila euro, per l'8% è oltre 400mila euro: la clientela seguita dai consulenti finanziari risulta dunque avere mediamente un patrimonio alto, superiore rispetto a quello medio nazionale. Ciò può essere dovuto al fatto che una persona con patrimonio consistente sceglie di farsi seguire da un consulente finanziario perché in possesso di un bagaglio di conoscenze finanziarie maggiore rispetto alla media: non sorprende che persone con un elevato grado di istruzione o che svolgono attività imprendito-

Prospettive di crescita

Una lettura dei dati più recenti in tema di ricchezza patrimoniale e consulenza fornisce spunti di riflessione sul futuro della professione

riali (con redditi relativamente superiori rispetto a individui impiegati in professioni meno remunerative) abbiano un livello relativamente elevato di alfabetizzazione finanziaria e siano dunque maggiormente propensi ad affidarsi a un professionista per gestire il proprio patrimonio, sia per carenza di tempo per gestire direttamente le proprie risorse in maniera efficiente, sia in quanto vedono nel consulente finanziario una risorsa più che un costo.

Come evidenzia la Consob nella survey sugli investimenti finanziari delle famiglie italiane condotta nel 2022, la domanda di consulenza finanziaria tra gli investitori è ancora piuttosto contenuta (dichiara di ricorrervi solo il 26% degli investitori) in quanto viene percepita come non necessaria, riflette un basso livello di conoscenza del servizio da parte degli investitori (meno del 40% degli intervistati sa che la prestazione del servizio è riservata ai consulenti iscritti all'Albo) e una scarsa disposizione a sostenere costi per il servizio (il 57% non è disposto a pagare per il servizio di consulenza). I risultati della ricerca Consob evidenziano però come gli individui assistiti da un consulente finanziario detengano un portafoglio più diversificato rispetto alla parte restante del campione, per il quale le attività più diffuse

rimangono i certificati di deposito e i buoni fruttiferi postali (50% delle famiglie). La ricerca sottolinea che nella maggior parte dei casi (il 45% del campione intervistato) gli investitori consultano il loro intermediario o consulente finanziario per raccogliere informazioni utili per le scelte di investimento.

Inoltre, aspetto non secondario dell'attività del consulente è l'educazione finanziaria del risparmiatore che, attraverso il dialogo con il professionista, diviene maggiormente consapevole di ciò che succede sul mercato, per comprendere quali siano le decisioni di risparmio e investimento che meglio soddisfano le proprie esigenze. Resta dunque da capire come fare ad avvicinare anche le fasce di reddito medio-basse alla consulenza finanziaria, per eradicare alla radice quel circolo vizioso che porta chi potrebbe trarre i maggiori benefici dall'affiancamento di un consulente a non rivolgersi a tale servizio.

Diventa necessario, in un mondo nel quale il settore finanziario viene percepito come poco ancorato ai valori reali dell'economia, introdurre sin dalla scuola secondaria l'insegnamento di concetti finanziari basilari quali il risparmio, la previdenza integrativa, la diversificazione, e la disamina dei vari attori presenti sul mercato e delle rispettive fun-

zioni.

A confermare la necessità e l'utilità della consulenza finanziaria, gli italiani assistiti da un professionista del risparmio nelle proprie decisioni di investimento sono cresciuti negli ultimi quattro anni: secondo i dati di Assoreti, a cui aderiscono i principali intermediari operanti nel mercato italiano della consulenza (che rappresentano circa l'80% dei consulenti finanziari attivi e il 21% della parte del portafoglio delle famiglie italiane costituita dai prodotti rientranti nell'offerta degli intermediari finanziari) sono all'incirca 4,8 milioni i clienti dei consulenti delle reti associate a fine 2023, mentre erano 4,2 milioni nel 2018.

Il potenziamento delle iniziative di educazione finanziaria nelle scuole e la promozione della cultura finanziaria presso la cittadinanza rappresentano un'opportunità da non perdere, dato il basso livello generale di alfabetizzazione finanziaria, in particolare le differenze legate al genere, all'istruzione e all'età, e i potenziali benefici ancora non realizzati in termini di accrescimento delle conoscenze e competenze finanziarie degli italiani, tassello indispensabile di una cittadinanza piena, attiva e consapevole, occupazione e crescita economica. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di **Lorenzo Manfredi**
Centro Studi & Ricerche Anasf

Le novità sui contratti

In vigore nuove direttive dell'Unione europea sui contratti di credito al consumo e i contratti finanziari conclusi a distanza, cosa cambia

Negli ultimi mesi dello scorso anno hanno visto la luce due importanti normative sui contratti finanziari: la nuova direttiva sui contratti di credito al consumo e la direttiva sui contratti finanziari conclusi a distanza.

La prima - **la direttiva (UE) 2023/2225** del 30 ottobre 2023 - istituisce da novembre 2026 un quadro comune per l'armonizzazione di taluni aspetti delle disposizioni degli Stati membri in materia di contratti di credito ai consumatori. Questo nuovo atto abroga il precedente testo sulla materia, la direttiva 2008/48/CE, che continuerà ad applicarsi ai contratti di credito in corso al 20 novembre 2026 fino al loro termine.

Il nuovo quadro normativo prevede che alcune informazioni vadano fornite gratuitamente al consumatore, prima della conclusione del contratto, per permettergli di prendere una decisione informata: tra le altre, l'importo del credito, la durata contrattuale, le eventuali condizioni di applicazione di tassi diversi, eventuali ulteriori spese, le garanzie richieste, il diritto di recesso. Oltre a ciò, creditori e intermediari sono tenuti a fornire spiegazioni adeguate al

cliente, prima della conclusione del contratto, in merito alle informazioni precontrattuali fornite, le caratteristiche essenziali del contratto e i servizi accessori e se stiano presentando loro un'offerta personalizzata basata sul trattamento automatizzato di dati personali.

Creditore o intermediario devono indicare esplicitamente al consumatore se gli verranno prestati servizi di consulenza e, in tal caso, dovrà essere specificato se la raccomandazione sarà basata solo su propri prodotti o su una più ampia gamma e l'importo (o il metodo di calcolo) del compenso per il servizio. L'utilizzo dei termini "consulenza indipendente" e "consulente indipendente" andrà permesso solo a quei creditori o intermediari che prendano in considerazione un numero sufficientemente ampio di contratti di credito alternativi presenti sul mercato e non vengano remunerati dai creditori. Solo i creditori e gli intermediari possono prestare servizi di consulenza, ma in deroga a questa disposizione tale ser-

vizio può essere prestato anche da chi presta servizi di consulenza sui contratti di credito a titolo accessorio nell'ambito di un'attività professionale disciplinata ai sensi di legge.

Gli Stati membri devono promuovere misure per favorire l'educazione dei consumatori in merito a una gestione dell'indebitamento responsabile, e i creditori dovranno dotarsi di politiche e procedure che consentano di identificare i consumatori che incontrano difficoltà nel rispettare i propri impegni finanziari, per indirizzarli verso servizi di consulenza sul debito a costi contenuti.

Il secondo testo - **la direttiva (UE) 2023/2673** del 28 novembre 2023 - abroga la legislazione vigente del 2002 e introduce nuove disposizioni per i contratti di servizi finanziari conclusi a distanza. Il testo mira a semplificare la disciplina, considerare gli sviluppi tecnologici nel settore dei servizi finanziari, aumentare la protezione dei consumatori e istituire un level playing field per i servizi finanziari sottoscritti online, via telefono o attra-

verso altre forme di commercializzazione a distanza. La Direttiva funge da "rete di sicurezza": tutti i servizi finanziari che non ricadono nell'ambito di una legislazione settoriale specifica (ad esempio i crediti al consumo o i mutui) saranno coperti da queste norme.

Come per i contratti di credito al consumo, al fine di valutare meglio un contratto i consumatori avranno il diritto di ricevere, gratuitamente e prima di firmarlo, spiegazioni adeguate dai professionisti sulle informazioni precontrattuali richieste, le caratteristiche essenziali del contratto proposto (compresi gli eventuali servizi accessori) e gli effetti specifici che può avere sul consumatore (incluse le conseguenze del mancato pagamento o di ritardi nel pagamento). Il consumatore ha anche il diritto di richiedere l'intervento di una persona umana quando si utilizzano interfacce online completamente automatizzate (ad esempio chatbot).

Sono inoltre previste garanzie supplementari per consentire ai consumatori di re-

cedere da qualsiasi contratto a distanza tramite una funzione di recesso che sia ben visibile, facilmente accessibile e sempre disponibile durante il periodo di recesso. Ciò mira a garantire ai consumatori che possano recedere da un contratto con la stessa facilità con cui ne possono firmare uno nuovo.

Gli Stati membri vietano ai fornitori di servizi finanziari, al fine di concludere i contratti a distanza, di progettare le interfacce online in modo da indurre in errore o manipolare i consumatori, e distorcere o compromettere la loro capacità di prendere decisioni libere e informate (i cosiddetti "dark patterns"). Le pratiche commerciali scorrette che si intende contrastare sono quelle che mirano ad attribuire maggiore rilevanza a talune scelte, chiedere ripetutamente ai consumatori di effettuare una scelta laddove tale scelta sia già stata fatta, o rendere la procedura di recesso dal servizio più difficile della procedura di sottoscrizione. (riproduzione riservata)

Aggiornamento sui PIR

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

Ipiani di risparmio a lungo termine - Pir, introdotti nel 2017, sono una forma di investimento finanziario dedicato agli investitori privati, che consente di usufruire di un notevole vantaggio fiscale, purché siano rispettate specifiche condizioni. Finora era previsto per i Pir il principio di unicità, per cui ciascuna persona fisica non poteva essere titolare di più di un Pir e ciascun Pir non poteva avere più di un titolare. Il Decreto-Legge n. 145 del 2023 (DL Fiscale) ha introdotto una modifica alla disciplina dei piani individuali di risparmio, elevando il numero di piani di cui ciascuna persona fisica può essere titolare, ma solo per piani costituiti presso lo stesso intermediario o la medesima impresa di assicurazione, fermi restando i limiti di investimento annuale e complessivo (40 mila euro annui e 200 mila euro complessivi). Questo emendamento consente quindi a chi ha in portafoglio un Pir con un ammontare investito inferiore al tetto massimo di accedere ad altri Pir, con la possibilità di ottenere più benefici fiscali.

Lo scorso dicembre è stato inoltre approvato dal Governo l'ordine del giorno 9/1601/29, presentato dall'On. Andrea De Bertoldi, componente VI Commissione Finanze, nel quale si ravvisa la necessità di invertire la tendenza negativa concernente i piani di risparmio individuali, al fine di favorire la raccolta del risparmio nazionale a sostegno dell'economia reale, intervenendo sulle «barriere d'entrata» dei Pir, estendendo pertanto anche alle imprese, la possibilità di effettuare investimenti (prerogativa finora riservata alle persone fisiche) attraverso l'introduzione di una garanzia pubblica e stabilendo al contempo, una maggiore flessibilità nell'accesso alle agevolazioni fiscali previste, anche nel caso d'uscita dall'investimento dopo soli due anni e non più cinque. (riproduzione riservata)

Il recente regolamento sui green bond

di **Lorenzo Manfredi**
Centro Studi & Ricerche Anasf

Il 30 novembre scorso è stato pubblicato nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea il Regolamento (UE) 2023/2631 sulle obbligazioni verdi europee, che è entrato in vigore il 20 dicembre 2023, e si applicherà a decorrere dal 21 dicembre 2024. Anasf ha seguito l'iter legislativo della normativa in esame, partecipando nel 2021 a una call for feedback della Commissione europea sulla proposta di Parlamento e Consiglio di uno standard per i green bond. Di seguito viene riportata una sintesi dei punti salienti del Regolamento.

La nuova normativa istituita per le obbligazioni verdi europee si articola su tre principali filoni:

1. Stabilire prescrizioni uniformi per gli emittenti di obbligazioni che desiderino avvalersi della denominazione "obbligazione verde europea" o "EuGB". Gli emittenti dovranno rispettare un vincolo nell'utilizzo dei proventi di tali obbligazioni, che andranno impiegati in attività economiche conformi ai criteri della tassonomia europea come immobilizzazioni, spese in Capex, attività finanziarie, attività e spese delle famiglie e alcune tipologie di spesa pubblica. Si prevede che fino al 15% dei proventi possano venire destinati ad attività economiche relative a settori non ancora inclusi nella tassonomia dell'Ue al fine di garantire il funzionamento della norma dalla data di applicazione, aggirando così il problema posto dell'incompletezza della tassonomia. L'emittente dovrà comunque garantire che queste attività soddisfino i criteri generici di "do not significant harm". Gli emittenti saranno tenuti a compilare una scheda informativa e, ogni 12 mesi fino alla data dell'allocatione integrale dei proventi, a pubblicare una relazione sull'al-

locatione dei proventi che verifichi il rispetto dei requisiti e la coerenza con le informazioni contenute nella scheda. Dopo l'allocatione integrale dei proventi e almeno una volta durante la vita di tali obbligazioni, redigono o chiedono a un revisore esterno di redigere, una relazione sull'impatto ambientale delle obbligazioni.

2. Prevedere modelli di informativa volontaria per le obbligazioni commercializzate come ecosostenibili o legate alla sostenibilità nell'Unione. Per limitare il greenwashing, è prevista una serie di informative volontarie per gli emittenti di tali obbligazioni: una pre-emissione, i cui modelli verranno definiti da futuri orientamenti della Commissione, che indichi se l'emittente intende avvalersi di un revisore esterno e del modello comune per l'informativa periodica e che includa diverse informazioni, a seconda che si tratti di obbligazioni ecosostenibili o legate alla sostenibilità; un'informativa periodica post-emissione, con cui gli emittenti possono comunicare periodicamente informazioni mediante modelli comuni, che comprendano almeno le informazioni contenute nella informativa pre-emissione.

3. Istituire un sistema per registrare i verificatori esterni delle obbligazioni verdi, che devono rispettare requisiti organizzativi e di comportamento ed essere registrati presso l'ESMA. Un revisore esterno di un paese terzo potrà prestare i propri servizi agli emittenti di obbligazioni verdi europee laddove sia stato iscritto nel registro dei verificatori esterni di paesi terzi dell'ESMA. Inoltre, la Commissione potrà ritenere che il quadro delle norme comportamentali e organizzative di un paese terzo abbia effetti equivalenti a quelli previsti dal presente Regolamento, nel caso rispetti determinati requisiti. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

di Salma Sedyame

Iniziative Anasf

In calendario 2024 nuovi appuntamenti dedicati all'educazione finanziaria degli adulti e all'orientamento professionale dei giovani

Con l'arrivo del nuovo anno prosegue l'impegno di Anasf nell'incontrare i cittadini sul territorio.

Le prossime tappe di **Pianifica la Mente - METTI IN CONTO I TUOI SOGNI**, il percorso di alfabetizzazione finanziaria che mira ad avvicinare i cittadini al mondo del risparmio e della pianificazione finanziaria, si svolgeranno l'1 e il 7 febbraio durante i corsi serali dell'Istituto Rossi Doria a Marigliano (NA). A rappresentare l'Associazione sarà Giulio Alessio Raia, formatore economic@mente Campania, il quale si rivolgerà a una platea di studenti adulti e risparmiatori con l'obiettivo di fornire loro una maggiore consapevolezza riguardo ai temi economico-finanziari e ai comportamenti virtuosi da attuare per il raggiungimento dei traguardi di vita prefissati.

Il punto di forza del progetto targato Anasf è proprio quello di invitare i cittadini a trasformare i propri bisogni in obiettivi di vita e a discutere sulla gestione strategica dei risparmi quale punto di partenza per impostare e attuare una corretta pianificazione finanziaria. Gli argomenti trattati durante gli incontri af-



Career day Anasf all'Università di Cagliari, 9 gennaio 2024

frontano anche i cambiamenti della società e della finanza e offrono un'ampia visuale su incertezze politico-economiche e temi di attualità come le criptovalute, l'inflazione e la crisi economica. Vengono inoltre prese in esame tematiche attinenti alla finanza etica e alla MiFID II, concludendo con un approfondimento sul consulente finanziario quale figura centrale per la gestione dei risparmi.

Nell'ambito di queste iniziative dell'Associazione rivolte all'ac-

crescimento della cultura finanziaria dei risparmiatori, lo scorso 23 gennaio si è tenuto un evento online in collaborazione con il Rotaract, la sezione giovanile dei Rotary club, in cui sono intervenuti due membri del Comitato nazionale Anasf Giovani, il coordinatore Giuseppe Gambacorta e la segretaria con funzioni di vicaria Monica Pompozzi, che hanno affrontato il tema della consulenza al femminile. Antonio D'Intino, consigliere territoriale Anasf Lombardia e for-

matore economic@mente, ha invece svolto il 25 gennaio un appuntamento online con gli insegnanti del Liceo Statale Galileo Ferraris di Varese, propedeutico alla realizzazione del progetto economic@mente - Metti in conto il tuo futuro rivolto agli studenti dello stesso liceo.

Career day Anasf

Sono ripartite anche le attività di Anasf negli atenei italiani: l'Associazione presenzierà il 19 e 20 febbraio al career day dell'Università degli Studi di Catania, in cui saranno presenti alcuni componenti del Comitato territoriale Anasf Sicilia. In questa occasione Loredana Sapia, consigliera Anasf Giovani Sicilia, il 20 febbraio, terrà uno speech agli studenti dell'ateneo per presentare la professione di consulente finanziario.

I career day dell'Associazione rappresentano importanti momenti di orientamento professionale nonché opportunità per i neolaureati e i laureandi, che da lì a poco lasceranno il mondo ac-

ademico per entrare in quello del lavoro, per conoscere più nel dettaglio l'attività del consulente finanziario e le possibilità di carriera che la professione offre. Si riporta in pagina la foto della prima tappa del 2024, che si è svolta martedì 9 gennaio presso l'Università degli Studi di Cagliari. All'evento sono intervenuti i dirigenti sardi dell'Associazione Fabrizio Alessandrini, vicecoordinatore, e Augusto Cancedda, coordinatore territoriale. Durante la lezione di diritto dell'economia e dei mercati finanziari della professoressa Elisabetta Piras gli studenti partecipanti hanno dimostrato un forte interesse verso gli argomenti trattati e hanno posto numerose domande ai relatori sulla professione.

Gli enti locali, le Università e i cittadini interessati alle iniziative di Anasf possono ottenere ulteriori informazioni contattando l'Associazione attraverso il sito www.anasf.it o scrivendo a formazione@anasf.it. (riproduzione riservata)

economic@mente®
METTI IN CONTO IL TUO FUTURO

GUARDA ORA LA
DOCUSERIE
DEDICATA
AL PROGETTO DI
EDUCAZIONE
FINANZIARIA



ANASF
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

A cura
di Paolo Turati*

Art Market 2023

Le aste nel mercato dell'Arte globale 2023 raccontano di un anno da dimenticare, per via dell'andamento dell'economia. Prospettive 2024

Quando si analizza un calo del giro d'affari del 18% di un anno rispetto a quello precedente si tende, in genere, a parlare di disastro. E quello che è mediamente successo nel 2023 per le tre principali case d'asta del mondo, con qualche differenza, comunque piuttosto marginale, che ha teso a evidenziare come Sotheby's si sia mostrata un po' più resiliente (in specie grazie al Dipartimento del Settore automobili da collezione) e Phillips, la minore delle "Big Three", segnatamente più dinamica. Il presidente di Christie's Guillaume Cerutti ha scritto in questi giorni ai propri principali corrispondenti: «Come abbiamo visto nel 2023, il mercato dell'Arte non è immune dall'ambiente macro. L'evoluzione del PIL, dell'inflazione e dei tassi di interesse, oltre alla geopolitica, continuerà ad avere un impatto nel 2024. Tuttavia, questo mercato è molto più resiliente rispetto a dieci anni fa per tre ragioni principali. (1) La continua attrazione del mercato dell'Arte e del lusso verso nuovi acquirenti: ogni anno più del 30% dei nostri

clienti da Christie's sono nuovi nel nostro business, con una percentuale significativa di appartenenti alle generazioni dei Millennial e della Gen Z. (2) Arte e lusso come asset class: l'arte e gli oggetti di lusso possono essere investimenti attraenti e sicuri, in particolare quando altre classi di asset appaiono più volatili. (3) Prezzi: il mercato ha subito significativi aggiustamenti dei prezzi nel 2023 e riteniamo che ora sia pronto per ripartire su basi più solide. In sintesi, il 2024 dovrebbe essere un anno di crescita per il mercato dell'arte, con opportunità di performance positive». Dalle parole di Cerutti si possono estrapolare un paio di evidenze immediate e, cioè, che il 2024 dell'Art market globale continuerà a subire incertezze determinate da fattori esterni geo-politico-economici ma che, al di là della convinzione espressa, con un doveroso ottimismo di inizio anno, in merito ad una possibile "remuntada"



già nel 2024 e ai fattori che potrebbero contribuire a determinarla, le basi di prezzo ora sono più solide. In effetti, se i prezzi sono equilibrati, qualunque mercato tende a continuare a "girare", mentre va verso il blocco qualora questi non siano più giustificati ed è proprio quello che è accaduto nel 2023, quando l'art market si è accorto, pur in presenza di fatturati e volumi non disdicevoli rispetto alla media del decennio precedente ancorché fortemente sacrificati in confronto al 2022 (il secondo miglior anno di sempre nel settore), che le grandi collezioni uniproprietarie disperse in

asta -come quella di Paul Allen, capace di far incassare a Christie's oltre 1,5 miliardi di dollari nel 2022- si andavano drasticamente riducendo. I prezzi dei top lots, la maggior parte dei quali erano ormai per oltre metà garantiti per un prezzo minimo molto elevato nelle sessioni serali, quelle più importanti, da parte di terze parti (e solo marginalmente in modo diretto dalle Case d'Asta), avevano iniziato a raggiungere livelli insostenibili e gli stessi intermediari avevano iniziato a proporre stime più ragionevoli, innescando però così un astensionismo da parte dei

clienti potenziali venditori, sempre più preoccupante, nell'immettere in asta lotti rilevanti e, men che meno, importanti collezioni uniproprietarie, cioè proprio quelle che avevano sostenuto il mercato nel recente passato. Il 2024 appare così in prospettiva come una pagina bianca tutta da scrivere anche in merito ai settori che meglio performeranno -gli orologi paiono ad esempio meno forti che in passato, mentre le auto d'epoca, con 40 miliardi di dollari annui di fatturato globale, stanno invece avvicinandosi sempre più al fatturato del settore delle arti- anche se, con ogni probabilità, ci vorrà un po' di tempo prima di tornare ai fasti precedenti. (riproduzione riservata)

* membro del Comitato scientifico di Efp Italia e direttore del Laboratorio di Finanza decentralizzata e blockchain della SAA School of Management di Torino

La previdenza made in Italy

di Leonardo Comegna

La previdenza italiana resta sostenibile e continuerà a farlo "anche tra 10-15 anni", ossia quando la maggior parte dei nati nel secondo dopoguerra andrà in pensione. E quanto emerge dall'undicesimo rapporto di "Itinerari Previdenziali", presentato dal prof. Alberto Brambilla, presidente del Centro Studi e Ricerche, il 16 gennaio scorso in Parlamento. Dove avverte che è però essenziale, affinché si mantenga col passare del tempo tale "sottile equilibrio", aumentare la soglia anagrafica per incassare l'assegno dall'Inps, che oggi risulta tra le più basse d'Europa. Il Rapporto dice che l'età effettiva di uscita dal lavoro in Italia è di circa 63 anni, nonostante un'aspettativa di vita, tra le più elevate a livello mondiale, vada gradualmente a salire. Non bisogna più favorire eccessive anticipazioni (i prepensionamenti), ma le forme di invecchiamento attivo degli occupati senior nel mercato.

Monito alle istituzioni. Il Rapporto sollecita le istituzioni ad agire per salvaguardare la tenuta del sistema pensionistico. Le modalità suggerite da Brambilla sono sviluppare le politiche attive del lavoro, insieme all'intensificazione della formazione professionale, e coltivare

la prevenzione, intesa in senso più ampio come la capacità di progettare una vecchiaia in buona salute.

Più pensionati. Le cifre espresse nel Rapporto vedono la quota di quanti si sono ritirati dall'attività in lieve ascesa nel 2022 (pari a 16,13 milioni). Mentre i lavoratori mostrano un aumento più intenso, giacché si avvicinano ai 23,3 milioni (se ne contano circa 400 mila in più in un anno). Però, viene sottolineato nel documento che, su una platea di circa 38 milioni di individui in età lavorativa, l'Italia si conferma tra le nazioni peggiori in Europa sul fronte occupazionale.

Buono l'andamento dei cf. La Gestione commercianti, cui appartengono i consulenti finanziari, da alcuni anni presenta un andamento positivo. Anche nel 2022 ha prodotto un saldo positivo di 1.317 milioni (+663 milioni rispetto al 2021). Infatti, le entrate contributive, già mantenute negli ultimi anni a un buon livello per effetto dell'aumento delle aliquote (stabilizzata al 24,48), nel 2022 hanno registrato un miglioramento passando da 10.766 milioni a 11.815 milioni (+1.049 milioni), mentre le uscite per prestazioni sono aumentate meno, da 10.111 milioni a 10.498 milioni (+387 mila). (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Previsioni ok, ma servono piani di lavoro

Come si è visto nelle scorse settimane, a ogni inizio d'anno nelle case d'investimento è consuetudine mettere al lavoro gli uffici studi per elaborare le immancabili analisi e previsioni su cosa ci riserveranno economie e mercati nei 12 mesi a venire. Anche questa volta sono arrivate puntuali le elaborazioni delle migliori menti economiche a disposizione, tra le quali c'è anche chi si è divertito a mettere in dubbio le ipotesi più ricorrenti o più discusse, per rimettere al centro un concetto basilare, e cioè che spesso e volentieri le previsioni sembrano fatte apposta per essere smentite. In questo tipo di esercizio si è cimentato per esempio il chief economist di Payden & Rygel, che ne ha elencate una decina. Eccole.

1) Nel 2024 la recessione sarà inevitabile; 2) I risparmi dei consumatori americani si stanno esaurendo; 3) La politica fiscale Usa sta alimentando la crescita; 4) Il governo degli Stati Uniti non riuscirà a finanziare il debito pubblico, diventato troppo imponente; 5) La Fed eccessivamente falco porterà alla recessione; 6) Bce, Boe e Boc seguiranno presto la Fed sulla strada del taglio dei tassi; 7) Gli effetti della politica monetaria sull'economia si faranno presto sentire; 8) La escalation delle tensioni geopolitiche porterà a una deriva dell'economia globale; 9) Bisogna estendere il prima possibile la duration del portafoglio; 10) Non c'è speranza per settore credito e per l'azionario.

Per ciascuna di queste asserzioni l'economista si diverte poi a fare il controcanto, spiegando perché, secondo la sua visione, sono sbagliate e perché avverrà il contrario o quanto meno qualcosa di diverso. Ma la ragione per cui si è voluto qui portare questo esempio è per far capire che spesso, quando si tratta di parlare del futuro, c'è il rischio di dire tutto e il contrario di

tutto. E che al di là dei migliori ragionamenti che si possono fare, la realtà è pronta a sorprenderci e spiazzarci.

Su questa base le case d'investimento hanno introdotto, tanto tempo fa, uno strumento super partes come il pac, il piano d'accumulo, che evita appositamente di prendere posizione sul mercato e si limita a diluire gli acquisti nel tempo, con importi stabili o che possono essere aumentati o ridotti in risposta a determinati comportamenti (rialzi o ribassi anomali) degli indici.

Tutto questo non significa che gli investitori devono agire senza tener conto della situazione circostante, ma soltanto che non devono innamorarsi di una tesi, mantenendosi invece molto flessibili, pronti a correggere visioni e aspettative di fronte a nuovi scenari, al mutare delle condizioni. I mercati sono una palestra continua, che richiede a chi li frequenta di non adagiarsi in soluzioni definitive ma di essere vigili e disposti a mettersi in discussione. Ciò detto, la fatica del consulente finanziario è proprio quella di introdurre, a beneficio del cliente, il giusto distacco tra la propria visione di come andrà il mondo e il modo di affrontare gli investimenti, adottando strategie di più ampio respiro, partendo da quali sono gli obiettivi e le esigenze, personali e familiari, che si vogliono perseguire.

Un piano di lavoro è comunque necessario e all'interno di questa cornice possono rientrare tutti gli strumenti finanziari che il consulente saprà suggerire. Niente formule magiche, solo un mix ben calibrato di soluzioni, all'insegna della buona diversificazione. Se poi il mondo andrà in una direzione diversa da quella che si era immaginata in partenza, bisogna poter cadere senza farsi troppo male. (riproduzione riservata)