

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI



Consulenti Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza



Inserito a cura di



Primavera per Enasarco

Ampia partecipazione degli iscritti e forte sostegno dei consulenti finanziari per le elezioni 2025: una tornata elettorale che segna un momento di svolta per la governance dell'Ente. Il "Cresciamo Uniti Tour" Anasf ha consolidato il rapporto dell'Associazione col territorio

di Eleonora Pasetti

Nel panorama tradizionalmente statico degli enti previdenziali, le elezioni Enasarco 2025 segnano un punto di svolta. L'alta affluenza e il largo consenso raccolto dal progetto "Agenti Cresciamo Uniti" non sono solo un successo elettorale: rappresentano la risposta concreta di una categoria che sceglie di contare, di partecipare e di costruire, insieme. Consulenti finanziari e agenti hanno alzato la voce, chiedendo un ente più vicino, più giusto, più moderno e lo hanno fatto con un voto che ha premiato l'unione, il metodo e la visione. *Insieme* non come parola d'ordine, ma come pratica quotidiana di ascolto, confronto e azione. È da qui che comincia il cambiamento verso una nuova stagione per la Fondazione.

I risultati. La partecipazione degli iscritti è stata ampia e convinta, con 37.373 voti espressi da consulenti finanziari, agenti e imprese che dal 6 al 16 giugno si sono recati alle urne digitali per rinnovare l'Assemblea dei Delegati della Fondazione e hanno manifestato il loro sostegno al progetto "Agenti Cresciamo Uniti" - composta da Anasf, FNAARC, FIARC e dalle sigle sindacali FederAgenti, USARCI, UGL Terziario, FILCAMS-CGIL, FISASCAT-CISL e UILTuCS-UIL -, dimostrando una crescente attenzio-

ne verso il futuro dell'Ente che rappresenta un punto di riferimento per la tutela previdenziale della categoria. Uno dei segnali più evidenti di questa rinnovata partecipazione è arrivato proprio dai consulenti finanziari, che hanno votato in massa, sostenendo il progetto e attribuendo nuova centralità al proprio ruolo nella governance dell'Enasarco. "Questa tornata elettorale ha dimostrato che i professionisti vogliono essere parte attiva del cambiamento. Hanno riconosciuto nel nostro progetto un'alleanza trasversale, costruita non attorno a un nome ma su un metodo condiviso. Ora abbiamo la responsabilità di trasformare questo consenso in risultati concreti", ha così commentato i risultati **Luigi Conte**, presidente Anasf. L'esito del voto conferma una tendenza: il mondo della consulenza finanziaria non solo c'è ed è presente, ma si afferma sempre più come interlocutore imprescindibile nelle dinamiche decisionali della Fondazione.

I territori protagonisti. Se il risultato delle elezioni ha premiato il progetto "Agenti Cresciamo Uniti", è anche grazie a un'impostazione che ha saputo valorizzare il territorio come luogo vivo di confronto, partecipazione e identità professionale. Ne è testimonianza il successo del "Cresciamo Uniti Tour", un'iniziativa che ha attraversato l'intera penisola



I consulenti finanziari presenti a una tappa del Cresciamo Uniti Tour

coinvolgendo i Comitati territoriali Anasf in un dialogo diretto con i consulenti finanziari. Per settimane, il presidente **Conte** ha percorso il Paese da Nord a Sud, partecipando a numerosi incontri e momenti di confronto organizzati capillarmente in molte regioni italiane, in occasione dei primi appuntamenti di aggiornamento professionale *Anasf l'hub*. A ospitarlo sono stati proprio i Comitati territoriali di Lazio, Toscana, Piemonte, Campania, Veneto ed Emilia-Romagna, che hanno inaugurato la nuova tornata di formazione targata Anasf. I Comitati si sono confermati - nel loro ruolo - la spina dorsale dell'Associazione: realtà capaci di mobilita-

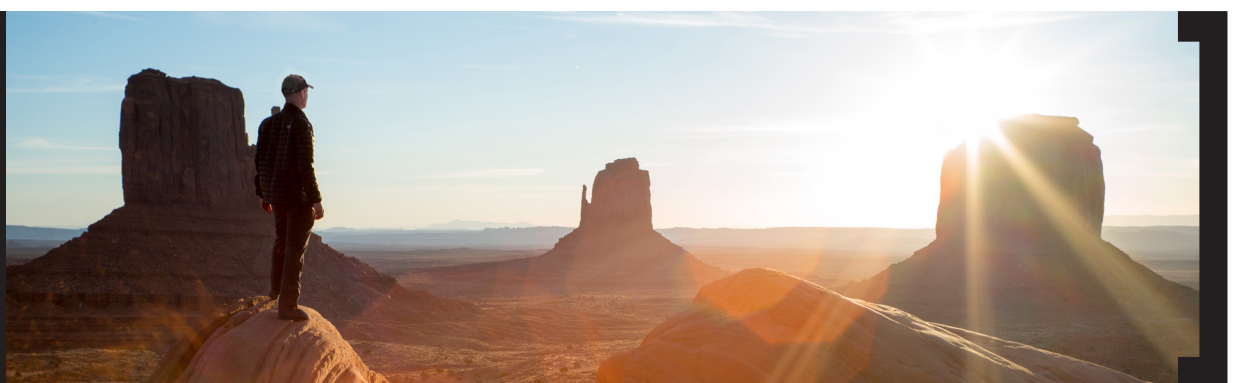
re energie, ascoltare i bisogni locali e costruire consenso attorno a un progetto collettivo. Ogni tappa del tour è stata occasione per approfondire i contenuti del programma e spiegare - nel concreto - l'importanza della Fondazione per tutti i professionisti del risparmio, ma anche per restituire centralità alla figura del consulente finanziario nei processi decisionali legati alla previdenza di categoria. Al centro degli incontri, temi come la sostenibilità del sistema, la qualità del welfare, la semplificazione amministrativa e la valorizzazione della professione. "In ogni città, in ogni Comitato, abbiamo trovato ascolto, energia e responsabilità. È stato un

viaggio intenso e autentico, che ha dimostrato quanto forte sia il legame con i territori. Lì abbiamo toccato con mano la determinazione di una categoria che chiede ascolto e un progetto credibile. Il voto è individuale, ma la vittoria è stata collettiva. In tutti gli incontri si è respirata una forte volontà di unità, coesione e futuro condiviso. Ringrazio quindi tutti i Comitati territoriali per l'impegno dimostrato", ha raccontato **Conte**. Il "Cresciamo Uniti Tour" non è stato solo una campagna elettorale: è stato un laboratorio di partecipazione diffusa e di contatto diretto con il territorio. Un percorso che ha rafforzato la consapevolezza del valore della rappresentanza e ha mostrato, ancora una volta, che la vera forza dell'Associazione sta nella sua capacità di essere vicina ai propri iscritti. In un contesto spesso dominato da distacco e disaffezione, la campagna ha riportato al centro le persone e ha posto le basi per una nuova governance della Fondazione Enasarco che promette di essere più inclusiva, più competente e più vicina alle reali esigenze di chi lavora ogni giorno sul campo.

Una nuova fase per Enasarco e per i professionisti. Con l'esito positivo delle elezioni e l'ampia partecipazione degli iscritti, si apre una nuova fase per Enasarco, all'insegna della trasparenza, della responsabilità, dell'ascolto e della concretezza. (riproduzione riservata)

[A/B] ALLIANCEBERNSTEIN

Risultati migliori



37.373 GRAZIE

Record storico
affluenza Elezioni Enasarco



 **ANASF**
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Pagina a cura
di **Lorenzo Manfredi**,
Centro Studi e Ricerche Anasf

Parcella: sì o no?

Al centro del FAJ Forum Day, riflessioni e analisi esclusive a cura del CSR Anasf sui modelli di remunerazione adottati dai consulenti finanziari

Martedì 24 giugno scorso si è tenuto all'Excelsior Hotel Gallia di Milano il FAJ Forum Day, l'evento realizzato dalla testata FAJ - Fee Advisor Journal con l'obiettivo di riunire consulenti finanziari, reti e operatori del settore per discutere i diversi aspetti e le prospettive future della consulenza finanziaria "a parcella". L'iniziativa è stata l'occasione per presentare l'indagine svolta dal Centro Studi e Ricerche Anasf (CSeR) in collaborazione con FAJ, che ha coinvolto circa 600 associati e ha analizzato, in termini sia quantitativi sia qualitativi, l'incidenza e le modalità di adozione dei differenti regimi di remunerazione tra i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede.

Le modalità di remunerazione oggetto dello studio sono state la retrocessione delle commissioni, che prevede - da parte dell'intermediario - la retrocessione al consulente finanziario di una parte delle commissioni ricevute dalla società di gestione e pagate dal cliente sui prodotti finanziari raccomandati (c.d. management fee); la remunerazione fee on top, che comporta una commissione specifica sul portafoglio che si affianca alla base commissionale derivante dai prodotti sottostanti; infine, la remunerazione fee only, che prevede come unica forma di remunerazione il pagamento all'intermediario, e di conseguenza al consulente, di una commissione associata al servizio di consulenza. L'intermediario non riceve retrocessioni o commissioni aggiuntive dai prodotti finanziari in portafoglio, ovvero le riaccredita sostanzialmente al cliente.

La ricerca è la prima ricognizione svolta direttamente presso i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede delle modalità attraverso le quali essi vengono remunerati per l'attività svolta, che parte da una serie di domande a cui il CSeR ha voluto dare risposta. Ad esempio: quali modalità di retribuzione (retrocessione delle commissioni sui prodotti raccomandati, fee on top e fee only) e in che proporzione rispetto al proprio portafoglio adottano i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede? Questi si aspettano dei cambiamenti significativi in futuro di tali proporzioni? Qual è la specifica opinione dei consulenti finanziari sulle modalità di remunerazione fee on top e fee only?

Prima di esaminare i risultati della ricerca, è opportuno fornire qualche informazione preliminare sul contesto di mercato e sulla dimensione economica dell'attività delle reti di consulenza finanziaria. A fine marzo 2025, secondo i dati Assoreti, la raccolta netta delle reti associate si è assestata sui 5,3 miliardi di euro mentre il patrimonio totale ha raggiunto i 917 miliardi di euro. Di questi il 61% (circa 560 miliardi di euro) sono investiti in strumenti di risparmio gestito, il restante 39% (350 miliardi circa) in

risparmio amministrato. La quota di patrimonio complessivo remunerata tramite fee on top e/o fee only è il 15% circa del totale - 11% in strumenti di risparmio gestito, 4% in risparmio amministrato -, pari a circa 135 miliardi, in leggera crescita rispetto a un anno fa (circa un punto percentuale in più).

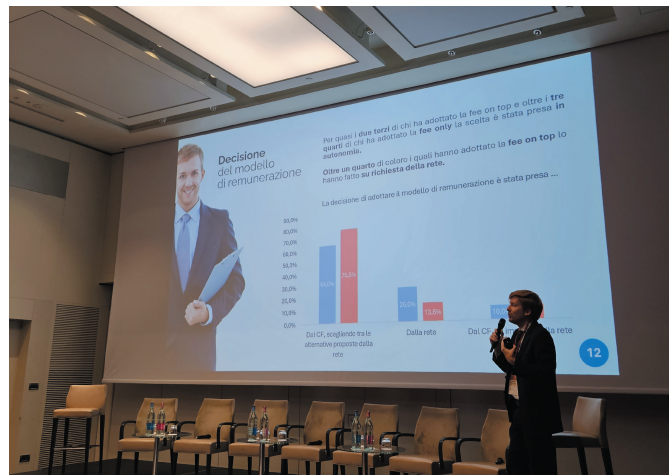
Un primo dato che emerge dalla ricerca è la diffusione delle tre modalità di remunerazione all'interno del campione. Dall'analisi dei dati raccolti si evince come la quasi totalità dei rispondenti, il 92%, percepisca la (o parte della) propria remunerazione dalla retrocessione delle commissioni; in particolare, la percentuale del campione che viene remunerato esclusivamente attraverso la retrocessione delle commissioni è la maggioranza, il 63% circa.

La modalità fee on top è adottata - da sola o in combinazione con le altre modalità - da poco più di un terzo del campione (il 34%), la modalità fee only dal 13%, e oltre un terzo del campione (il 37%) è remunerato tramite fee on top e/o fee only (ovvero, il 37% o ha adottato tutte e due insieme o una sola delle due modalità di remunerazione, in entrambi i casi combinata o meno alla retrocessione delle commissioni).

Un dato interessante è anche che quasi il 20% dei consulenti finanziari viene remunerato attraverso la retrocessione delle commissioni e la fee on top: dopo la sola retrocessione delle commissioni, si tratta della combinazione più diffusa nel campione. Inoltre, l'8% circa dichiara di percepire la propria remunerazione da una combinazione di tutte e tre le modalità.

Andando poi ad analizzare il sottocampione di giovani under 41 e femminile, è possibile affermare che oltre i due terzi dei giovani under 41 (66,7%) e i tre quarti delle donne (77,6%) sono remunerati esclusivamente tramite retrocessione delle commissioni. Ciò significa che entrambi i sottogruppi sembrano polarizzati verso tale modalità di remunerazione.

Passando all'analisi della composizione media dei portafogli



La presentazione della ricerca al FAJ Forum Day

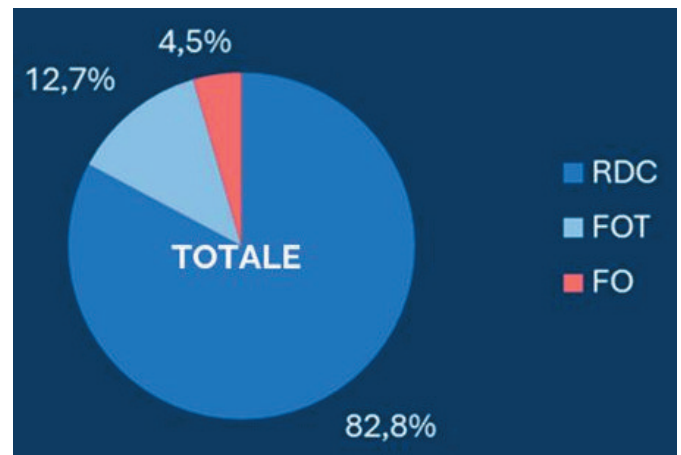


Grafico 1: Composizione in media del portafoglio per modalità di remunerazione

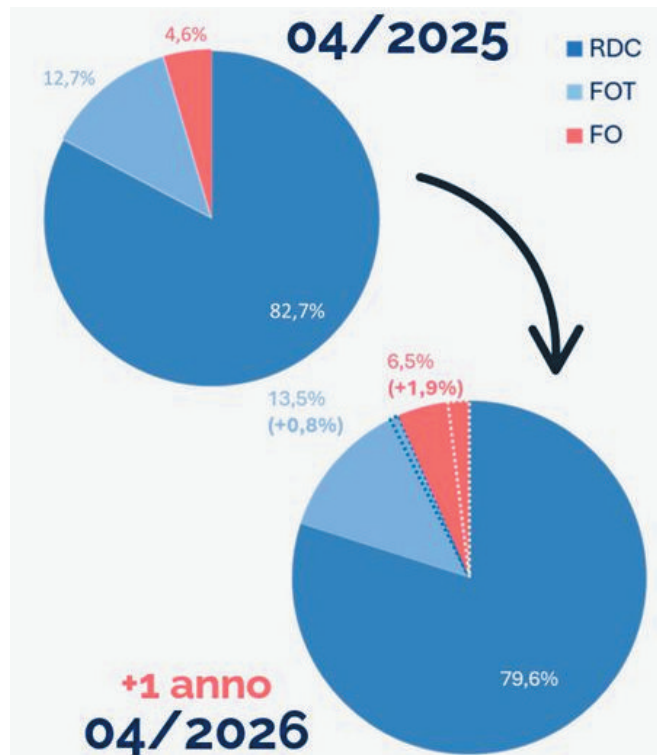


Grafico 2: confronto tra la composizione media, per modalità di remunerazione, della raccolta effettiva del mese di aprile 2025 e della raccolta attesa del mese di aprile 2026

del campione in termini di modalità di retribuzione, si evince come i portafogli siano remunerati in media per circa l'83% dalla retrocessione delle commissioni, per il 13% dalla fee on top e per il 4% dalla fee only (grafico 1).

Vi sono poi delle considerazioni necessarie sulla composizione del portafoglio in base alla combinazione di modalità retributive adottate: ad esempio, nel caso in cui le modalità fee on top e fee only vengano adottate assieme, la seconda ha in media una quota superiore rispetto alla prima, ma nel caso in cui alla retrocessione delle commissioni si affianchino singolarmente le due modalità, la fee on top ha in media un'incidenza maggiore (circa un quarto del portafoglio) rispetto alla fee only (il 13%).

Passando ad analizzare la composizione della raccolta mensile, è stato chiesto ai consulenti finanziari di indicare come fosse

suddivisa la loro raccolta nello scorso aprile tra le tre modalità di remunerazione, e come prevedono sarà strutturata ad aprile 2026. La scelta di prendere come riferimento un orizzonte temporale di un anno (e non più lungo) è stata fatta al fine di ottenere risposte più affidabili e valide.

È emerso, come si può vedere nel grafico 2, che in media i consulenti del campione prevedono un aumento dell'incidenza dei modelli remunerativi fee only e fee on top nella raccolta futura: +0,8 punti percentuali per quanto riguarda la modalità fee on top, +1,9 per quanto riguarda la modalità fee only. Questo permette di affermare che in media, indipendentemente dalla società di appartenenza, i consulenti finanziari non si aspettano un mutamento significativo da qui a un anno nelle modalità di remunerazione.

Tuttavia, in ragione dell'attuale clima politico-legislativo europeo

- in particolare, le disposizioni sugli inducement contenute nella Retail Investment Strategy, norme potenzialmente rivoluzionarie, benché temperate nel corso dei negoziati tra Commissione e co-legislatori -, è verosimile che su un orizzonte temporale di più anni la tendenza osservata nell'esercizio di proiezione annuale si rafforzi sempre più, nel tentativo del mercato di anticipare il nuovo contesto normativo.

Dai dati raccolti si rileva anche come siano spesso previste soglie patrimoniali minime per accedere ai regimi di consulenza fee only e fee on top, con maggior frequenza nel primo caso. Le soglie più frequenti per entrambe le modalità sono 50.000 e 100.000 euro.

Infine, sono state analizzate le risposte fornite dal campione a una serie di domande qualitative. Attraverso di esse, si è scoperto come nella maggioranza dei casi la tariffa prevista dal servizio fee on top e fee only è sotto forma di una percentuale applicata sulle masse gestite (rispettivamente nell'86% e 83% dei casi) e che la decisione di adottare una certa modalità di remunerazione è presa in autonomia dal consulente stesso (rispettivamente, nel 64% e 77% circa dei casi), piuttosto che imposta dalla rete o su richiesta di quest'ultima. Inoltre, alla richiesta di quali siano gli aspetti delle modalità fee on top e fee only che li convincono di più e di meno, i rispondenti hanno evidenziato come per molti di loro (l'80%) l'avversione dei clienti a pagare esplicitamente il servizio sia il principale elemento di criticità, seguito a distanza (per quanto interessa quasi la metà del campione, il 43%) dal fatto che vengano esclusi i clienti con patrimoni piccoli (che non superano le soglie minime identificate in precedenza), mentre sembrano ritenere la trasparenza nei costi (il 49% del campione), l'omogeneità di remunerazione sugli strumenti di risparmio gestito e amministrato (46%) e l'allineamento con gli interessi del cliente (45%) fattori positivi associati a tali modalità di remunerazione. (riproduzione riservata)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Strategia comune

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

La Commissione europea ha lanciato lo scorso maggio una call for evidence per promuovere un mercato dei capitali integrato in tutta l'UE mediante il rafforzamento del quadro di vigilanza, la risoluzione della frammentazione normativa e la garanzia di una migliore integrazione dei mercati dei capitali, anche nei paesi dell'Unione Europea con mercati meno sviluppati, per realizzare appieno le potenzialità dell'Unione del risparmio e degli investimenti. Anasf ha partecipato all'iniziativa accogliendo con favore la proposta della Commissione ed evidenziando che è fondamentale affrontare gli ostacoli che ancora oggi impediscono un mercato dei capitali realmente competitivo e aperto, in particolare quelli di natura fiscale e legislativa. Un consulente finanziario italiano che desideri operare per un cliente di un altro paese europeo in regime di libera prestazione deve affrontare difficoltà burocratiche e normative che ostacolano la fluidità del servizio. Inoltre, la quasi totalità dei prodotti disponibili fa rife-

La DG per la Stabilità Finanziaria valuta l'impatto per integrare i mercati e migliorare la vigilanza nel mercato unico, riducendo i rischi

rimiento alla normativa lussemburghese, senza omogeneità a livello europeo.

Un altro nodo critico è la concentrazione di capitali e della intermediazione dei medesimi nelle mani di pochi soggetti, un fenomeno che può essere positivo nel contesto globale, ma che presenta rischi per il mercato domestico, legati alla distribuzione, capillarità ed equità. Per l'Associazione il fulcro della questione resta il trattamento fiscale: una normativa e una fiscalità omogenee a livello europeo rappresenterebbero un passo decisivo per superare le attuali barriere.

Ogni stato offre inoltre prodotti finanziari nazionali, senza strumenti transfrontalieri che permettano ai cittadini di gestire liberamente i propri risparmi. Un consulente finanziario deve verificare, ad esempio, se un cliente che si trasferisce in una città europea per lavoro possa ancora effettuare versamenti nei prodotti già sottoscritti nel

Congressi territoriali 2025

Sono convocati i 19 Congressi territoriali Anasf per il rinnovo dei Consiglieri territoriali, che coinvolgeranno tutte le regioni italiane secondo la seguente suddivisione geografica: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Liguria, Lombardia, Marche, Molise, Piemonte e Valle d'Aosta, Puglia, Sardegna, Sicilia, Toscana, Trentino Alto Adige, Umbria, Veneto.

Un appuntamento importante per rafforzare la rappresentanza territoriale e la partecipazione attiva dei soci e delle socie alla vita dell'Associazione.

L'intero processo elettorale si svolgerà in modalità digitale: i Congressi si svolgeranno online dal 20 al 24 ottobre e le votazioni saranno effettuate tramite la piattaforma elettronica Eligo, sviluppata da ID-Tecnology, da lunedì 27 ottobre (ore 12) a giovedì 30 ottobre 2025 (ore 18).

Potranno partecipare al voto e candidarsi tutti gli iscritti ad Anasf in regola con il pagamento della quota associativa alla data del 22 giugno 2025. Per esercitare il diritto di voto sarà anche necessario registrare in anticipo il proprio indirizzo di posta elettronica presso l'Associazione, entro e non oltre il 3 settembre. Gli aventi diritto potranno candidarsi alla nomina nel Comitato territoriale della propria regione di residenza. Tuttavia, in deroga all'articolo 24 dello Statuto associativo, sarà possibile candidarsi e votare anche nella regione in cui si svolge la propria attività professionale, inviando la documentazione attestante il luogo dell'attività tramite PEC, sempre entro il termine del 3 settembre. Tutti i dettagli sulle modalità di svolgimento e sulle scadenze della tornata elettorale sono consultabili nella pagina dedicata del sito Anasf. (riproduzione riservata)

proprio Paese d'origine senza ostacoli dal punto di vista formale e fiscale. Altresì, la mancanza di un sistema pensionisti-

co trasferibile tra Stati rappresenta un ostacolo significativo. La presenza di 27 regimi fiscali diversi all'interno dell'Unione

ostacola una gestione efficiente e coerente dei risparmi e degli investimenti a livello europeo (riproduzione riservata)

Capitale a rischio.

INVESTI NEL REDDITO FISSO

solo considerando un approccio innovativo.

Obbligazionario BNY Investments.
Finalmente diverso.

Scopri di più





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

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Formazione in viaggio

di Francesca Pontiggia

Ha preso il via a maggio "Anasf l'hub", il nuovo format itinerante che combina contenuti formativi specialistici e occasioni di networking per i consulenti finanziari. Sette le tappe già svolte tra maggio e giugno mentre il tour proseguirà in tutta Italia fino ai primi ottobre, con dodici ulteriori appuntamenti in fase di definizione. Tre i temi portanti dell'iniziativa: previdenza, contratto di agenzia e pianificazione successoria, affidati a tre voci autorevoli che, di tappa in tappa, stanno accompagnando i partecipanti in un viaggio formativo di quattro ore ciascuno, con uno sguardo concreto sulle sfide professionali quotidiane.

Leo De Rosa, fondatore e managing partner Russo De Rosa Associati, guida l'incontro "Straordinario quotidiano", riflettendo sul valore della pianificazione patrimoniale e della continuità familiare e aziendale, tematiche spesso sottovalutate finché non diventano urgenti. Secondo De Rosa la consulenza finanziaria deve saper anticipare il cambiamento, ascoltare le esigenze comples-

se dei nuclei familiari e costruire soluzioni giuridiche e fiscali sostenibili nel tempo.



I consulenti finanziari a Padova, il 12 giugno 2025

Con "Manuale di sopravvivenza contrattuale per i CF", **Luca Frumento**, avvocato e consulente legale Anasf, offre invece una bussola per muoversi tra le insidie del contratto di agenzia: diritti e doveri, recesso, bonus, clausole critiche e indennità vengono analizzati con taglio operativo, anche alla luce di casi reali e quesiti raccolti

nell'ambito del servizio di consulenza legale fornita da Anasf ai suoi iscritti.

Infine, **Luigi Criscione**, dirigente dell'Associazione e componente del Direttivo OCF, affronta il tema della previdenza nel seminario "Consulente previdente", offrendo una panora-



La platea dell'incontro Anasf di Firenze, 6 giugno 2025

mica su Inps, Enasarco, previdenza complementare e prestazioni accessorie. Ampio spazio è dedicato alle riforme in vigore, alle diverse tipologie pensio-

nistiche, al calcolo delle indennità e alle opportunità fiscali legate alla previdenza integrativa.



La tappa Anasf l'hub a Torino, il 10 giugno 2025

A tutti gli incontri svolti fino al 16 giugno, data di chiusura delle elezioni Enasarco 2025, ha partecipato anche **Luigi Conte**, presidente Anasf, per raccogliere esigenze, idee, proposte e raccontare con trasparenza la visione del futuro della Fondazione, in occasione del rinnovo dei componenti dell'Assemblea dei Delegati.

Tutte le tappe del tour – orga-

nizzate da Anasf Servizi & Formazione, in collaborazione con J.P. Morgan Asset Management e Goldman Sachs Asset

Management, con il supporto dei Comitati territoriali – sono accreditate per il mantenimento annuale delle certificazioni Efpa per quattro ore. Al termine di ogni incontro è possibile svolgere un test di verifica delle conoscenze acquisite, idoneo ai fini dell'obbligo di aggiornamento

professionale, ai sensi del Regolamento Intermediari Consob, e gli argomenti trattati rientrano tra le materie dei corsi di formazione previste dall'Allegato 6 del Regolamento Ivass n. 40 del 2 agosto 2018. La partecipazione è gratuita per i soci Anasf: informazioni aggiornate, sedi e date delle prossime tappe sono disponibili su www.anasf.it. (riproduzione riservata)



T. Rowe Price
INVEST WITH CONFIDENCE

Avere tutte le risposte è davvero importante

Fare le domande giuste ci ha reso ciò che siamo.

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

Visita il sito www.troweprice.it/curiosity



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

Informazioni Importanti

Il materiale ha solo scopo informativo e/o di marketing e non è un consiglio o una raccomandazione di investimento. Consigliamo ai potenziali investitori di richiedere una consulenza legale, finanziaria e fiscale indipendente prima di assumere qualsiasi decisione di investimento. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Prima di ogni sottoscrizione leggere il prospetto ed il KID. Distribuito in Italia da T. Rowe Price (Luxembourg) Management S.à r.l. 35 Boulevard du Prince Henri L-1724 Lussemburgo, autorizzata e regolamentata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier lussemburghese. © 2025 T. Rowe Price. Tutti i diritti riservati. T. ROWE PRICE, INVEST WITH CONFIDENCE e l'immagine della pecora delle Montagne Rocciose sono, collettivamente e/o singolarmente, marchi commerciali di T. Rowe Price Group, Inc. ID: 202502-4262080

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Anasf premia il merito

L'Associazione rinnova due opportunità per giovani talenti: la prima rivolta ai laureati magistrali, la seconda a sostegno delle donne nella professione

Pagina a cura di **Francesca Pontiggia**

Anasf conferma il proprio impegno per la valorizzazione delle nuove generazioni e per la promozione dell'inclusione nel settore della consulenza finanziaria, annunciando le edizioni 2025 delle sue due storiche borse di studio: quella intitolata a "Ivo Taddei" e la "Aldo Vittorio Varenna" in collaborazione con J.P. Morgan Asset Management. Due strumenti ormai consolidati nel panorama formativo italiano, che confermano l'obiettivo dell'Associazione di sostenere il merito e accompagnare le nuove generazioni in percorsi di crescita e specializzazione professionale.

Le borse di studio rappresentano oggi uno degli strumenti più concreti per abbattere le barriere economiche e sociali che ancora ostacolano l'accesso alle professioni qualificate. In un mercato in costante evoluzione, in cui la consulenza finanziaria assume un ruolo sempre più cruciale per famiglie e imprese, garantire pari opportunità di formazione è una scelta strategica oltre che etica. Sostenere i giovani più meritevoli significa investire sulle competenze, sui talenti e sulla credibilità dell'intera categoria. Quest'anno, le novità targate Anasf non mancano. In particolare, la **borsa di studio "Ivo Taddei"**, giunta alla sua diciannovesima edizione, si presenta con una formula completamente rinnovata, pensata per valorizzare tesi magistrali in ambito economico-finanziario e al tempo stesso assicurare un sostegno concreto a studenti meritevoli. Il bando 2025 prevede infatti un limite ISEE di 25mila euro per accedere alla selezione. Un aggiornamento che rende il premio ancor più coerente con la missione originaria voluta da Anasf in memoria del consigliere Ivo Taddei: sostenere i giovani che dimostrano impegno, passione e prospettiva nella

finanza, in un'ottica di inclusione e merito.

A sottolineare l'importanza della borsa Taddei è stata anche la cerimonia di premiazione dell'edizione

professione nel contesto digitale. Biz è attualmente iscritta al corso di laurea magistrale in Economia e Finanza presso lo stesso ateneo veneziano.

La borsa Ivo Taddei 2025 sarà assegnata entro giugno del prossimo anno. Potranno partecipare tutti coloro che avranno conseguito, da non più di 24 mesi, una laurea magistrale in una delle classi LM-16 (Finanza), LM-56 (Scienze dell'economia), LM-77 (Scienze economico-aziendali), LM-82 (Scienze statistiche), LM-83 (Scienze statistiche, attuariali e finanziarie), con una tesi centrata sui temi dell'intermediazione finanziaria. A titolo esemplificativo la prova finale potrà riguardare

ne 2024, che si è svolta lo scorso 12 giugno a Padova durante la tappa veneta dell'"Anasf l'hub", uno dei momenti cardine nel calendario formativo dell'Associazione. A ricevere il riconoscimento è stata Giorgia Biz, classe 2001, laureata in Economia aziendale presso l'Università Ca' Foscari di Venezia con votazione 110 e Lode. Il suo lavoro finale, intitolato "Consulenza finanziaria e robo advisory: un'analisi empirica del sentiment dei con-

temi quali la pianificazione finanziaria, strumenti e prodotti di investimento, la finanza comportamentale, la gestione del portafoglio, il diritto e l'economia del mercato finanziario e degli intermediari. Il premio, del valore di 3.000 euro, sarà assegnato in base alla qualità dell'elaborato, al voto finale e alla regolarità del percorso accademico.

Per completare la domanda di iscrizione è necessario presentare, tra i documenti utili, la descrizione dettagliata della tesi, l'attestazione ISEE 2024 e una dichiarazione sostitutiva che descriva il nucleo familiare e la situazione reddituale. Il termine per la presentazione delle domande è fissato al 31 dicembre 2025. La domanda dovrà essere inviata via e-mail all'indirizzo formazione@anasf-servizi.it.

Parallelamente, si apre anche la dodicesima edizione della **borsa di studio "Aldo Vittorio Varenna"**, realizzata in collaborazione con

J.P. Morgan Asset Management e intitolata all'ex presidente di Efpa Italia, prematuramente scomparso. Dal 2022, l'iniziativa è dedicata esclusivamente alle donne, con l'obiettivo di promuovere una maggiore presenza femminile nella consulenza finanziaria, settore ancora oggi a prevalenza maschile. Il premio consiste in due borse del valore di circa 8.800 sterline ciascuna, corrispondenti alla quota di partecipazione al prestigioso corso in Strategic Investment Management della London Business School, uno dei percorsi formativi più avanzati nel panorama europeo.

Le vincitrici dell'edizione 2024 – Federica Scuderi e Chiara Manganiello – sono state premiate lo scorso 11 marzo a Roma nell'ambito di Consulenti, l'evento nazionale di

no un'età inferiore ai 30 anni e una buona conoscenza della lingua inglese. Una volta completata una prima graduatoria sulla base del punteggio OCF, le prime cinque classificate sosterranno un colloquio in inglese per valutare l'idoneità a frequentare il corso di specializzazione.

Le due selezioni sono un tassello fondamentale nell'impegno di Anasf verso la valorizzazione delle competenze, l'inclusione sociale e di genere. «La consulenza finanziaria ha bisogno di rinnovarsi, sia dal punto di vista generazionale che culturale», sottolinea Luigi Conte, presidente di Anasf, «per questo crediamo sia fondamentale supportare il talento, in particolare quello dei giovani, contribuendo a rendere questo settore più aperto, equo e rappresentativo». «Anasf

è da sempre vicina ai giovani e a chi vuole entrare nella professione della consulenza finanziaria con una preparazione solida e un approccio responsabile», prosegue il presidente. «Le borse di studio sono un mezzo per intercettare talenti, accompagnarli nel loro percorso e costruire insieme un futuro professionale che sia all'altezza delle sfide del nostro settore», ha concluso Conte.

In un contesto in cui tematiche come sostenibilità, digitalizzazione ed educazione fi-

nanziaria assumono un ruolo sempre più centrale, la formazione diventa una leva strategica per lo sviluppo del settore. Le borse di studio Anasf – con la loro lunga tradizione e l'attenzione al futuro – si confermano quindi uno strumento prezioso per investire nei professionisti e nelle professioniste di domani.

Tutti i dettagli, i moduli di partecipazione e i testi completi dei bandi sono disponibili nella sezione "Concorsi" del sito web di Anasf (www.anasf.it).

Per ulteriori informazioni, è possibile contattare direttamente la segreteria dell'Associazione. (riproduzione riservata)



La premiazione della vincitrice dell'edizione 2024 della borsa di studio Taddei

sulenti finanziari", ha esplorato con taglio innovativo e rigore metodologico l'evoluzione della pro-

sione e prospettiva nella

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE CONSULENTI FINANZIARI

Real Estate Specialist

A cura di
Efpa Italia

Efpa Italia lancia la nuova certificazione dedicata all'investimento immobiliare: un asset "storico" da interpretare con competenze aggiornate

L'ultima certificazione proposta da Efpa Italia è dedicata a «una delle componenti più antiche del patrimonio degli italiani», che però va «interpretata con le chiavi e gli strumenti dell'oggi». Così il Professor Claudio Cacciamani, Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università degli Studi di Parma e membro del Comitato Scientifico di Efpa Italia, descrive la RES (Real Estate Specialist), dedicata agli investimenti immobiliari e annunciata al Salone del Risparmio 2025.

In un panorama che ha visto l'irruzione di criptomonete e intelligenza artificiale, quello immobiliare può sembrare un investimento tradizionale. Ma questo non vuol dire banale: «Se dicessi che la parte più complicata in termini tecnologici dell'auto è il volante, uno sorrirebbe, no? Eppure, è la parte tecnologicamente più avanzata», nota Cacciamani. Da qui la necessità di una certificazione che attesti le competenze degli operatori della consulenza finanziaria sul matto-

ne. La RES è aperta a tutti i professionisti del settore finanziario, bancario e assicurativo e prevede un percorso formativo di due giornate e mezza.

Due le aree di competenza su cui lavora la certificazione: «La prima è di tipo tecnico, in particolare competenze legate alla funzione dell'immobile, un asset che ha connotazioni sia di investimento tout court sia profondamente tecniche – sottolinea Cacciamani – È impossibile poter gestire questo tipo di investimento senza solide basi di conoscenza di economia, di tecnica immobiliare e delle relative questioni tributarie, tecniche, urbanistiche, successorie». Inoltre, «ci sono le competenze di consulenza economico-finanziaria: considerare l'asset immobiliare come investimento comporta che si debba valutare, da un lato, la possibilità che questo possa rientrare in un più ampio portafoglio di investimenti e, dall'altro, che abbia connota-

zioni a sé stanti». Per esempio, nell'immobiliare il concetto di benchmarking non si può usare, data l'impossibilità di replicare il portafoglio nel momento in cui un asset inserito in un basket non possa essere utiliz-

zato da altri investitori. Insomma, l'investimento immobiliare ha peculiarità che è bene tenere presente. «Forse nel passato recente si è sempre considerato questo asset alla stregua degli altri, quando in realtà ci sono elementi in comune e altri profondamente differenti». Per questo, il programma di certificazione affronta tutti i temi chiave di

questo comparto, dal mercato immobiliare italiano, con le sue peculiarità, agli aspetti giuridici e fiscali, dagli strumenti finanziari collegati agli investimenti immobiliari, fino alla pianificazione patrimoniale e al passaggio generazionale.

«La certificazione RES ha due pregi – evidenzia il Professore dell'Università di Parma – Il primo è che finalmente cerca una volta per tutte di sdoganare l'investimento immobiliare come un vero e proprio asset nel quale investire in modo professionale. Il secondo è che fornisce strumenti tecnici di valu-

tazione e analisi tecnica e finanziaria evoluti». A partire dalla conoscenza delle peculiarità del mercato immobiliare italiano, che presenta almeno due caratteristiche uniche nel panorama europeo. «La prima è che, contrariamente agli altri Paesi europei, gran parte del patrimonio immobiliare è antico e storico, quindi vincolato», spiega Cacciamani, e questo rappresenta al tempo stesso un'opportunità e un limite per gli interventi di riqualificazione. Oltre a ciò, c'è il tema di una tassazione "vessatoria", come l'ha definita Cacciamani: «Questo, da un lato, frena gli investimenti diretti, dall'altro, fa sì che molti investitori stranieri possano entrare in Italia, ma solo a determinate condizioni e con strumenti di investimento specifici. Sarebbe molto importante considerare l'investimento immobiliare alla stregua delle altre tipologie di investimento» (riproduzione riservata)



zato da altri investitori. Insomma, l'investimento immobiliare ha peculiarità che è bene tenere presente. «Forse nel passato recente si è sempre considerato questo asset alla stregua degli altri, quando in realtà ci sono elementi in comune e altri profondamente differenti». Per questo, il programma di certificazione affronta tutti i temi chiave di

Pensioni, arriva il "bonus Giorgetti"

di Leonardo Comegna

Ufficialmente operativo il cosiddetto "bonus Giorgetti" (ex bonus Maroni). Con la circolare 102/2025 l'Inps ha dato il via libera alla norma reintrodotta dalla legge di Bilancio 2025 finalizzata ad incentivare i lavoratori dipendenti a "posticipare" l'uscita dal mondo del lavoro, anche dopo aver maturato i requisiti per la pensione anticipata.

I beneficiari. Possono accedere al bonus i lavoratori dipendenti che entro il 31 dicembre 2025 maturano uno dei seguenti requisiti:

- pensione anticipata flessibile (Quota 103): almeno 62 anni di età e 41 anni di contributi;
- pensione anticipata ordinaria: almeno 42 anni e 10 mesi di contributi per gli uomini e 41 anni e 10 mesi per le donne.

Il bonus. Chi decide di rimanere al lavoro nonostante abbia maturato il diritto alla pensione può rinunciare all'accredito dei contributi previdenziali a proprio carico. In cambio, riceverà nello stipendio la quota di contribuzione (il 9,19%) che normalmente sarebbe destinata all'Inps. La somma non costituisce "imponibile fiscale". Non concorre, quindi, alla formazione del reddito da lavoro

dipendente, e viene erogata direttamente in busta paga. Resta invece obbligatorio per il datore di lavoro versare la sua parte di contribuzione all'Inps, assicurando così che la posizione previdenziale del lavoratore continui ad essere alimentata.

7mila potenziali beneficiari. Secondo le stime dell'Ufficio parlamentare di bilancio (Upb), la scelta di sfruttare il bonus Giorgetti può garantire un vantaggio economico netto fino a 6.900 euro l'anno. Il beneficio si riduce progressivamente avvicinandosi all'età pensionabile: a 66 anni, ad esempio, scende a circa 1.445 euro. Il guadagno deriva in gran parte dall'esonero fiscale sui contributi versati in busta paga, a fronte però di una pensione futura leggermente più bassa, dovuta all'assenza della quota contributiva del lavoratore. Si tratta di una valutazione tra maggiore reddito oggi e minori benefici domani: in un sistema pensionistico a equilibrio attuariale come quello italiano, i due effetti tendono a compensarsi. Il Governo stima in circa 7mila i potenziali beneficiari, includendo da quest'anno anche chi raggiunge i requisiti per la pensione anticipata ordinaria, non solo Quota 103. (riproduzione riservata)

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Più previdenza per compensare pensioni destinate a dimezzarsi

Negli ultimi cinque anni la consulenza finanziaria ha triplicato la raccolta di risparmio degli italiani. Solo nel 2024 ha intercettato 51,6 miliardi di euro, il 4% della spesa annua delle famiglie, ha stimato Assoreti. Oggi 5,2 milioni di italiani si affidano alle reti di consulenti, ma una parte rilevante del risparmio continua a restare poco mossa, perdendo valore e in più senza dare sostegno all'economia. Il tema è noto: per sbloccare la situazione servono nuovi strumenti che incentivino gli investimenti azionari e di lungo periodo, con agevolazioni fiscali e regimi di tassazione che premiano i tempi lunghi di mantenimento. Questa esigenza, peraltro, si sposa molto bene con la necessità di maggiore ricorso alle pensioni integrative, specie tra i giovani, strumenti indispensabili per contribuire a colmare il divario tra stipendio e pensione pubblica, che sarà crescente negli anni. Pochi sono consapevoli che dal 2045 il tasso di sostituzione tra pensione pubblica e stipendio sarà inferiore al 50%. E che di fronte a questa emergenza, tuttora, solo un lavoratore su tre si è attrezzato con un fondo o una polizza integrativa. Ancora di meno, uno su quattro, quelli che effettuano dei versamenti. Aumentare il peso dei prodotti previdenziali significa di pari passo aumentare il peso delle azioni, che gli italiani in media frequentano assai poco, perché sono questi asset reali a consentire la crescita del valore dell'investimento nel lungo periodo. Dal confronto tra l'Italia, gli altri Paesi europei e gli Stati Uniti emerge che le famiglie italiane negli ultimi anni hanno visto penalizzato il proprio risparmio in termini reali perché non sono riuscite a compensare l'effetto dell'inflazione con le buone performance che i mercati azionari sono riusciti a ottenere nel lungo periodo. «In 20 anni, dal

2004 al 2023, la ricchezza nominale delle famiglie italiane è cresciuta solo del 36% rispetto al 53% della Spagna, al 106% della Francia e addirittura al 150% degli Stati Uniti», riportava una recente analisi di Banca Generali, spiegando che la differenza è dovuta proprio alla minore presenza di azioni nei portafogli degli italiani, con una percentuale media attorno ad appena il 10% rispetto al 50% di equity delle famiglie statunitensi: 10 mila euro investiti 30 anni fa in un portafoglio con il 50% di azioni, alla fine del 2024 avrebbero avuto un valore di oltre 90 mila euro. Un portafoglio con il 29% di azioni (è la media dei clienti private) avrebbe superato 57 mila euro, mentre quello con una quota del 10% di equity, come nel caso degli italiani, si sarebbe fermato a poco più di 32 mila euro.

Per aumentare l'esposizione azionaria, gli italiani hanno a disposizione soprattutto i piani di accumulo, che consentono di avvicinarsi ai mercati con più gradualità e proprio con l'ottica di investire a lungo termine, anche per costruirsi una pensione integrativa con versamenti costanti nel tempo. Per l'effetto tangibile della capitalizzazione, 100 euro al mese investiti in azioni per 10 anni, pari a 12 mila euro, varrebbero oggi 23 mila euro. Lo stesso importo investito mensilmente per 20 anni, pari a 24 mila euro, sarebbe cresciuto invece quattro volte di più, ovvero 104 mila euro, e il valore si moltiplicherebbe per sei, a 216 mila euro, nel caso del versamento di 100 euro al mese per 30 anni, con un complessivo investito pari a 36 mila euro. Per questo motivo i giovani hanno bisogno di iniziare subito a versare per costruirsi una pensione integrativa, sfruttando anche il vantaggio fiscale della deducibilità fino a 5.164 euro l'anno. (riproduzione riservata)