

**MINISTERO PER LE PARI OPPORTUNITÀ  
E LA FAMIGLIA**

**FAMILY ACT**

**Legge 7 aprile 2022 n. 32**

**“Deleghe al governo per il sostegno e la valorizzazione della  
famiglia”**

***Memoria ANASF***

**19 luglio 2022**

## 1. L'Associazione.

ANASF è l'Associazione rappresentativa dei consulenti finanziari iscritti all'Albo unico nazionale, previsto dall'articolo 31 del Testo Unico della Finanza (d.lgs. n. 58/1998). L'Associazione, fondata nel 1977, conta oggi oltre 12.100 iscritti e svolge un'azione di rappresentanza della categoria dialogando con le istituzioni e le autorità di riferimento, in ambito sia europeo che nazionale, su tutti gli aspetti riguardanti la regolazione dell'attività di consulenza finanziaria e dei servizi di investimento. ANASF partecipa inoltre attivamente e con propri rappresentanti a OCF, l'Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo unico dei consulenti finanziari. ANASF ha fondato nel 2002 EFPA Italia, affiliata di European Financial Planning Association, associazione senza fine di lucro, che costituisce a livello europeo uno dei più autorevoli organismi professionali preposti alla definizione di standard e alla certificazione professionale per i Financial Advisors e per i Financial Planners. Da oltre quindici anni l'Associazione aderisce a Fecif, la Federazione europea dei consulenti e intermediari finanziari che promuove il settore della consulenza finanziaria in ambito UE e favorisce la comunicazione e gli scambi tra le diverse nazioni dell'industria europea dei servizi finanziari. ANASF è inoltre socia dal 2011 del Forum per la Finanza Sostenibile (FFS), un'organizzazione multi-stakeholder la cui missione è promuovere l'integrazione di criteri ambientali, sociali e di *governance* nelle politiche e nei processi di investimento.

2

ANASF dedica una particolare attenzione al tema delle pari opportunità, in particolare nello svolgimento della professione di consulente finanziario, richiamando l'attenzione dei suoi interlocutori sulla valorizzazione delle esperienze e delle competenze di ciascun consulente, indipendentemente dal genere. L'ultimo Congresso nazionale dell'Associazione ha approvato nel 2020 la creazione di un'area dedicata alle pari opportunità, definendo altresì la costituzione di una Commissione specifica "Il Valore delle pari opportunità", composta sia da uomini che da donne, allo scopo di

promuovere la condivisione di best practice e progettare e/o validare nuove iniziative, avvalendosi anche della consulenza di esperti.

In virtù di tale impegno, ANASF desidera esprimere alcune considerazioni in merito ai temi trattati dal Family Act, che rappresenta uno sviluppo normativo rilevante per promuovere la parità di genere e favorire l'occupazione femminile.

## **2. La presenza delle donne nella professione**

Come indicato dal Global Gender Gap Report 2021 del World Economic Forum, e da altre numerose ricerche e statistiche, la situazione di partenza delle donne non è incoraggiante: per colmare il divario di genere in tutto il mondo si dovrà attendere oltre 135 anni (rispetto ai parametri di riferimento tra quattro principali dimensioni, ovvero partecipazione economica e opportunità; Istruzione; salute e sopravvivenza; potere politico). L'impatto della pandemia, del conflitto tra Russia e Ucraina e le conseguenze sociali ed economiche che ne sono derivate, hanno sollevato nuove barriere alla definizione di economie e società inclusive. Se si analizza il dato relativo alla partecipazione economica del genere femminile - l'Italia si posiziona al 114° posto del ranking su 156 paesi analizzati- il Global Gender Gap Report stima che saranno necessari 267,6 anni per colmare questo divario significativo. Le disparità di reddito complessive sono ancora evidenti e vi è una persistente mancanza di donne in posizioni di leadership. A livello mondiale, solo il 55% delle donne tra i 15 e i 64 anni è impegnato nel mercato del lavoro rispetto al 78% degli uomini. Una delle cause più evidenti della disuguaglianza tra uomini e donne è proprio la sottorappresentazione delle donne nel mercato del lavoro, che costituisce invece uno dei canali più rilevanti per favorirne l'emancipazione. Le donne risultano inoltre ancora poco coinvolte nell'accesso a prodotti e servizi finanziari.

**Guardando alla presenza delle donne nella professione di consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede**, i dati dell'Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo unico

dei consulenti finanziari, presentati recentemente nella relazione annuale riferita a dati del 2021, indicano che **le donne rappresentano il 22,1% degli iscritti**, con un aumento del 2,4% rispetto al 2020. Con riferimento alle prove valutative per accedere alla professione, il numero complessivo di domande pervenute dal genere femminile corrisponde a più del doppio rispetto a quello registrato nel 2020. Dati sicuramente incoraggianti, ma il divario resta ancora alto e occorre adottare misure efficaci per colmarlo. Occorre infatti ricordare che le consulenti finanziarie svolgono un'attività imprenditoriale che offre loro la possibilità di organizzare il proprio tempo, conciliandolo con le esigenze familiari, ma che allo stesso tempo non offre le medesime tutele previste per le lavoratrici dipendenti, soprattutto per quanto riguarda maternità e welfare. Occorre pertanto trovare strumenti validi per offrire a queste professioniste una maggiore stabilità.

### **3. Le principali iniziative dell'Associazione nell'ambito dell'educazione finanziaria, del ricambio generazionale e delle pari opportunità**

4

Tra i principi di delega contenuti nel Family Act figurano la Delega al Governo per il riordino e il rafforzamento delle misure di sostegno all'educazione dei figli (articolo 2), la Delega al Governo per incentivare il lavoro femminile, la condivisione della cura e l'armonizzazione dei tempi di vita e di lavoro, con particolare riferimento alla lettera i): *promuovere il sostegno alla formazione in materia finanziaria delle imprenditrici e alla digitalizzazione delle imprese* (articolo 4) e la Delega al Governo per sostenere la spesa delle famiglie per la formazione dei figli e il conseguimento dell'autonomia finanziaria dei giovani (articolo 5).

Uno degli obiettivi fondamentali di ANASF è proprio la promozione della cultura finanziaria, che si declina in diverse iniziative ed eventi volti a fare acquisire alla cittadinanza un grado di alfabetizzazione finanziaria minimo per poter affrontare le questioni finanziarie con prudenza, avvedutezza e serenità. Diventa estremamente necessario, in un mondo nel quale il settore finanziario viene percepito dal comune

cittadino come poco ancorato ai valori reali dell'economia, prevedere fin dalla scuola l'apprendimento di concetti finanziari basilari, quali il risparmio, la previdenza integrativa, la diversificazione.

Da sempre l'Associazione dedica una particolare attenzione al tema della tutela dei risparmiatori e alla necessità di favorire tra i cittadini una maggiore consapevolezza nelle scelte di investimento e di gestione dei propri risparmi, nella convinzione che sia necessario operare concretamente per favorire la diffusione della cultura finanziaria.

Il progetto associativo di maggior rilievo in tale ambito è "economic@mente – METTI IN CONTO IL TUO FUTURO®", lanciato nel 2009 in collaborazione con la società di consulenza Progetica, e rivolto agli studenti del triennio degli istituti secondari di secondo grado. L'obiettivo del percorso è formare gli investitori di domani sui temi del risparmio. L'innovatività consiste nel partire dalle reali esigenze dei ragazzi per sviluppare attitudini che consentano di perseguire obiettivi definiti sulla base delle loro priorità. L'iniziativa ha ricevuto numerosi segnali di apprezzamento e di interesse da parte delle Istituzioni e i risultati della proposta hanno permesso ad ANASF di partecipare a numerose iniziative in ambito nazionale sul tema dell'educazione finanziaria.

5

---

Partendo dall'esperienza positiva del progetto "economic@mente – METTI IN CONTO IL TUO FUTURO®", dedicato agli studenti della scuola superiore, ANASF ha proposto dal 2019 una nuova iniziativa di educazione finanziaria, ideata con l'obiettivo di trasmettere i principali concetti di alfabetizzazione finanziaria ad un pubblico di risparmiatori e sviluppata su tutto il territorio nazionale con la collaborazione dei dirigenti dell'Associazione e dei formatori già abilitati per la proposta rivolta alle scuole. Il miglioramento del grado di alfabetizzazione finanziaria è fondamentale anche in un'ottica di rilancio di medio-lungo termine dell'economia italiana: formare su queste tematiche ampi strati della popolazione farà sì che sempre più cittadini si rivolgeranno ai mercati di capitali per investire i propri risparmi; questi fondi, anche e soprattutto

grazie alla consulenza professionale, confluiranno in parte verso strumenti di risparmio per il sostegno dell'economia reale, destinati al finanziamento di imprese innovative, *start-up*, *scale-up*, PMI e tutte le altre realtà che in genere faticano ad intercettare le risorse dei risparmiatori, contribuendo a migliorare la competitività, l'innovazione e la digitalizzazione del tessuto imprenditoriale e produttivo italiano.

ANASF ha recentemente avviato un percorso online esclusivo dedicato alle dirigenti dell'Associazione, organizzato con Learning Edge, società che ha come finalità la creazione di vantaggi competitivi basati sull'apprendimento organizzativo e sulla valorizzazione del capitale umano. Il progetto, intitolato "Parliamo di noi. Conversazioni per il talento femminile", si compone di quattro workshop che costituiscono occasione di approfondimento e confronto per le consulenti finanziarie, a supporto della professione. I moduli del percorso formativo vertono sui seguenti temi: superare l'influenza degli stereotipi; il Self-branding; il Networking, la Leadership autorevole, l'executive presence e la gestione dello stress. La finalità del workshop è quello di aiutare le donne ad acquisire consapevolezza riguardo all'influenza degli stereotipi di genere sui comportamenti, capire come possono sostenere la propria ambizione e auto-stima, comprendere in cosa consiste il personal branding e come può essere utile alle donne e alle aziende per cui lavorano, valutare la propria rete attuale networking e identificarne punti di forza e di debolezza, comprendere come la leadership femminile sia diversa da quella maschile.

6

#### **4. Possibili aree di intervento**

La pandemia ha evidenziato tutte le carenze strutturali del sistema di tutele lavorative del nostro Paese, le quali necessitano di interventi rapidi e strutturali. I soggetti maggiormente gravati da questa situazione di incertezza sono, come noto, le donne e i giovani. La società italiana è gerontocratica ed attraversata trasversalmente dalla criticità del ricambio in qualsiasi settore. Serve sottolineare la necessità di una serie di provvedimenti, temporanei e stabili, tesi a garantire un nuovo ritmo naturale in

questo processo di ringiovanimento sistemico, gestendo un fenomeno con fini di efficienza e miglioramento della qualità della vita. ANASF è pronta a dare il suo contributo in questo cammino, con proposte per tutti i giovani che vogliono intraprendere percorsi professionali e/o imprenditoriali in un momento, così difficile, complesso e delicato. Per questo, l'Associazione ritiene fondamentale il potenziamento dei programmi professionali di livello secondario e terziario che consentono un migliore inserimento nel mondo produttivo, colmando un importante deficit di offerta formativa nei confronti dei nostri principali partner europei. ANASF è da tempo attiva nel campo della formazione dei giovani che vogliono avvicinarsi o già svolgono la professione del consulente finanziario, tramite corsi di specializzazione organizzati congiuntamente ad altri enti. La necessità di stabilire un canale di formazione, che permetta a chi interessato di acquisire le competenze necessarie a esercitare fin da subito con profitto la professione, è una priorità per ANASF ed è una tematica che andrebbe sicuramente sviluppata in altri ambiti disciplinari, promuovendo sinergie tra atenei universitari e associazioni di categoria e/o imprese in funzione delle richieste e delle esigenze del processo di innovazione, digitalizzazione e rafforzamento della coesione e dell'inclusione sociale a livello nazionale. ANASF ritiene che una delle soluzioni idonee a favorire l'ingresso nella professione di consulente finanziario dei giovani (ma vale per le diverse figure professionali) sia il tirocinio curriculare, inserito sotto forma di crediti formativi nel piano di studi, a prescindere dal livello di laurea da conseguire. L'Associazione, consapevole delle potenzialità del tirocinio curriculare per favorire il ricambio generazionale, ha strutturato negli ultimi anni una proposta concreta di tirocinio e ha avviato contatti con diverse Università per favorire l'adozione di questa forma di accesso alla professione da parte dei giovani e continuerà a sviluppare questa iniziativa anche in futuro.

Va inoltre aggiunto come sia necessario pensare, nell'ottica di un tempestivo collocamento nel mondo del lavoro di chi attualmente è disoccupato (i giovani in primo luogo, ma si pensi a chi ha perso o perderà nei prossimi mesi il proprio lavoro a causa

della crisi economica, principalmente le donne), dei piani di formazione professionale che rientrino in un quadro di politiche attive del lavoro più incisivo, coinvolgano nella loro realizzazione vari enti pubblici, privati, associazioni di categoria e professioni, e permettano l'inserimento di queste persone nel mondo del lavoro, in base alle personali aspirazioni e qualifiche ed alla domanda di risorse da impiegare dei diversi settori.

Come dimostrano i dati che abbiamo citato nei paragrafi precedenti la crisi in corso ha contribuito ad accrescere i differenziali di genere, anche alla luce delle attività quotidiane alle quali le donne sono spesso chiamate a far fronte. In questo senso, il Governo si sta adoperando tramite gli strumenti attualmente disponibili, sia indiretti (quali sgravi e contributi) che diretti, al fine di sostenere con forza l'occupazione femminile e ridurre il *gender pay gap*. A questo proposito, il Next Generation Europe sta fornendo all'Italia le adeguate risorse per investire attivamente in questa direzione.

Un cambio culturale interno alle aziende potrebbe favorire un cambio culturale esterno e abbattere le barriere ancora esistenti, prendendo il caso dei consulenti finanziari, anche presso gli stessi clienti. La categoria dei consulenti finanziari deve farsi in prima persona promotrice dell'uguaglianza di retribuzione tra generi (e non solo), antepoendo le competenze e le esperienze, e quindi i meriti e i risultati, a qualsiasi altra logica discriminatoria, parziale e anacronistica.

Una soluzione per ridurre il divario di genere potrebbe essere quella di incentivare percorsi di studio che vadano nella direzione dei settori a più alta occupabilità e investire sulle infrastrutture sociali. La formazione e l'educazione finanziaria hanno un ruolo fondamentale: occorre favorire l'accesso delle donne alle materie STEM, dalla matematica al digitale, affinché le donne possano essere protagoniste dei lavori del futuro. Una delle motivazioni che impedisce di colmare il divario economico di genere è proprio la sotto-rappresentanza femminile nelle professioni emergenti. Le professioni emergenti prevedono conoscenze molto specifiche, ma, nonostante il livello di istruzione delle donne sia molto elevato, non vi è



una corrispondenza adeguata sul piano professionale e ancora meno dal punto di vista remunerativo. Per quanto concerne le consulenti finanziarie è necessario dare più visibilità ad una professione che può offrire buone possibilità di realizzazione ma che dovrebbe vedere una tutela maggiore, dalla maternità al welfare per dare loro un maggiore stabilità, considerato il doppio ruolo che le donne svolgono nell'ambito familiare e non solo. La conciliazione ha di certo un costo ma, pure in tempi di difficoltà come l'attuale, si può comunque lavorare per l'attivazione di interventi innovativi e flessibili che valorizzino le specificità territoriali mettendo sinergicamente insieme i vari attori sociali per promuovere un riequilibrio delle responsabilità familiari fra i sessi ma anche per una riorganizzazione più mirata dei servizi sociali già esistenti.

ANASF desidera pertanto esprimere la massima disponibilità a collaborare in questa direzione, mettendo a disposizione la propria esperienza e le proprie competenze in materia di educazione finanziaria e formazione, nell'ottica di fornire un contributo fattivo al progetto di valorizzazione delle donne e favorire il ricambio generazionale.

9

---

I miei più cordiali saluti,



Luigi Conte  
*Presidente ANASF*

**ALLEGATI:**

1. SCHEDA ECONOMICAMENTE
2. SCHEDA PIANIFICA LA MENTE
3. SCHEDA WORKSHOP "Parliamo di noi. Conversazioni per il talento femminile"
4. PROPOSTA ANASF TIROCINIO

**Allegato 1. economic@mente® - METTI IN CONTO IL TUO FUTURO: il programma didattico.**

Il progetto prevede un programma formativo articolato su sei moduli, di 1-2 ore ciascuno, corredati di slide animate, calcolatori di sensibilizzazione, eserciziari e test di verifica.

MODULI	CONTENUTI
<b>MODULO 1. Perché economic@mente: il supporto di ANASF alla consapevolezza sul futuro</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'esito del cambiamento sulla popolazione</li> <li>• I conti della demografia</li> <li>• Imprevisti: rischi sistemici</li> <li>• Le crisi come amplificatrici delle diseguaglianze economiche</li> <li>• Affidarsi al fato?</li> <li>• Immaginabile e pianificabile</li> <li>• Il primo fine dell'economia: benessere</li> <li>• La sostenibilità</li> <li>• A cosa serve la consulenza?</li> <li>• Felicità ed età</li> </ul>
<b>MODULO 2. Spendere meglio, risparmiare di più: il budget personale e familiare e la gestione dell'indebitamento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il budget personale e familiare               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Strategia 1: l'impegno familiare</li> <li>○ Strategia 2: paga prima il te stesso del futuro</li> <li>○ Strategia 3: l'automatismo</li> <li>○ Strategia 4: la contabilità mentale</li> <li>○ Gli strumenti di controllo</li> <li>○ Le risorse finanziarie ed economiche: renderle stabili</li> <li>○ La struttura mensile del conto economico</li> </ul> </li> <li>• La gestione dell'indebitamento:               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cosa considerare prima di indebitarsi?</li> <li>○ Quando è possibile indebitarsi?</li> <li>○ Indebitarsi è sempre un'opportunità?</li> <li>○ Che rischi si corrono indebitandosi?</li> <li>○ Come valutare meglio i rischi?</li> <li>○ Come proteggersi?</li> </ul> </li> </ul>
<b>MODULO 3. Welfare, diritti, protezione, previdenza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Previdenza, assistenza e welfare               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Sai come funziona il welfare in Italia?</li> <li>○ Le pensioni: da Bismarck al 1996</li> <li>○ I supporti ai non autosufficienti e il ruolo della famiglia</li> <li>○ I contribuenti al benessere: alcuni numeri</li> </ul> </li> <li>• Proteggersi               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Come ci si protegge?</li> <li>○ I rischi con i quali confrontarsi</li> </ul> </li> <li>• La pensione               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Il boom della longevità</li> <li>○ La radice dei problemi: modifiche della popolazione</li> <li>○ Una risposta naturale: la previdenza complementare</li> </ul> </li> </ul>

MODULI	CONTENUTI
<b>MODULO 4. Il risparmio e gli investimenti finalizzati ai progetti di vita</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'investimento come fine o mezzo?               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Quanto è importante per il nostro futuro e benessere</li> <li>○ L'investimento come mezzo</li> <li>○ Il marshmallow test</li> <li>○ Cosa considerare prima di investire?</li> <li>○ Necessità ed esigenze di investimento</li> <li>○ L'inflazione</li> <li>○ Aspirazioni: l'esigenza di raggiungere obiettivi di vita</li> </ul> </li> <li>• Come interpretare il rischio e il rendimento               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cosa è il "rischio"? Incertezza circa il risultato di azioni future</li> <li>○ Il tasso di rendimento composto: una metafora</li> <li>○ La capacità oggettiva del rischio</li> <li>○ Sfruttare il tempo per raggiungere gli obiettivi</li> <li>○ La scelta coerente di rischio/rendimento in funzione del tempo</li> <li>○ Investire nei mercati (e non nei singoli titoli)</li> <li>○ L'investimento razionale: la diversificazione efficiente</li> </ul> </li> </ul>
<b>MODULO 5. La divisione del lavoro, il ruolo sociale ed economico della consulenza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La divisione del lavoro</li> <li>• Pianificare? Non tutti</li> <li>• Modelli di servizio</li> <li>• Che lavoro fa un consulente e cosa sa fare</li> <li>• Il lavoro del consulente finanziario: formazione e abilitazione</li> <li>• La formazione permanente</li> <li>• L'acquisizione della clientela</li> <li>• Le fasi di lavoro del consulente finanziario</li> <li>• Non solo numeri: emotività e supporti alle decisioni</li> <li>• Nei mondi complessi, nessuno fa da sé</li> <li>• Vi ricordate a cosa serve la consulenza?</li> </ul>
<b>Modulo opzionale. Gli strumenti del mercato</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gli strumenti finanziari</li> <li>• Gli strumenti assicurativi</li> <li>• Gli strumenti previdenziali</li> <li>• Gli strumenti di finanziamento</li> </ul>

2

### *I moduli e-learning.*

A completamento del processo di apprendimento, il progetto prevede moduli online, a disposizione degli studenti che, attraverso video, simulazioni e documenti, avranno occasione, tra una lezione e l'altra, di approfondire i temi trattati in aula dal formatore.

# pianificalamente

## METTI IN CONTO I TUOI SOGNI

### Progetto di Educazione Finanziaria per Risparmiatori

#### PRESENTAZIONE DELL'INIZIATIVA

ANASF è l'Associazione dei professionisti che svolgono l'attività di offerta fuori sede e di consulenza finanziaria. Fondata nel 1977, conta su oltre 12.300 iscritti ed è interlocutore qualificato nei principali tavoli istituzionali del settore.

Accanto all'interesse per la tutela, valorizzazione e formazione degli iscritti, l'Associazione da sempre rivolge un'attenzione specifica alle iniziative di tutela dei risparmiatori, in un percorso che si ritiene debba passare anche attraverso una maggiore consapevolezza nelle scelte d'investimento. L'educazione finanziaria è infatti un processo che, a cominciare dal periodo scolastico, deve accompagnare poi il cittadino in tutte le fasi della sua vita.

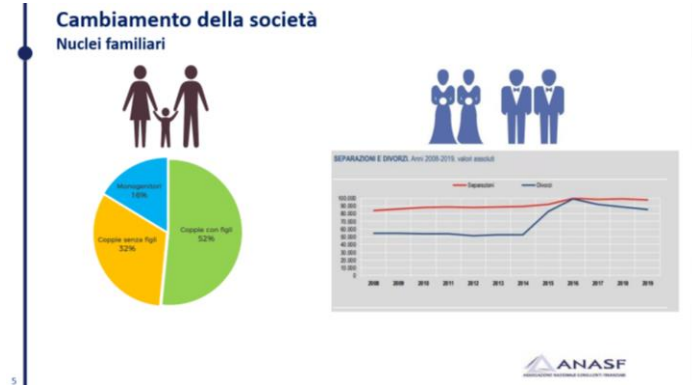
ANASF, forte dell'esperienza del progetto "economic@mente® – METTI IN CONTO IL TUO FUTURO", lanciato nel 2009 e dedicato agli studenti della scuola superiore, ha realizzato un'iniziativa di educazione finanziaria rivolta agli adulti, avvalendosi delle conoscenze e delle competenze maturate dai consulenti finanziari nella loro attività quotidiana di vicinanza ai risparmiatori.

#### CONTENUTI

- Definizione di educazione finanziaria
- Situazione dell'alfabetizzazione finanziaria in Italia
- Cambiamenti in atto:
  - Società (nuclei famigliari, longevità, lavoro, Covid)
  - Finanza (rendimenti dei mercati, tassi, correlazione dei mercati, incertezze politiche, risparmio tradito, bail-in, dissesti finanziari, criptovalute e finanza sostenibile)
  - Economia (ciclo di vita e teoria del risparmio, inflazione)
- La pianificazione
  - Tempo
  - Obiettivi
  - Regola base
  - Rischio/rendimento
  - Diversificazione
  - Percezione del rischio
  - Realtà e percezione
  - Gli errori da non fare (ancoraggio, overconfidence, emotività, herding behaviour, paura del rimpianto, procrastinazione)
  - Mifid 2
  - Definizione del profilo investitore
- Il consulente finanziario (CF) come guida necessaria alla pianificazione
  - Perché affidarsi al CF
  - I risultati del CF
  - Le dieci regole anti-Covid (ma valide sempre) per i risparmiatori

## SCHEDE ESEMPLIFICATIVE

### I cambiamenti in atto nella società



### I cambiamenti in atto nella finanza

#### Cambiamento della finanza: un futuro sostenibile Mode passeggero o trend stabili?

**A UNIFIED EU GREEN CLASSIFICATION SYSTEM - 'TAXONOMY'**  
to determine if an economic activity is environmentally sustainable based on harmonised EU criteria. The European Parliament adopted its report in March 2019. In June 2019, the Technical Expert Group on Sustainable Finance published the first classification system – or taxonomy – for environmentally-sustainable economic activities. This aims to provide guidance for policy makers, industry and investors on how best to support and invest in economic activities that contribute to achieving a climate neutral economy.

To qualify as green, an investment would need to contribute to at least one of these **six objectives**:

CLIMATE CHANGE MITIGATION	CLIMATE CHANGE ADAPTATION	SUSTAINABLE USE OF WATER AND MARINE RESOURCES
CIRCULAR ECONOMY	POLLUTION PREVENTION	HEALTHY ECOSYSTEM

ANASF

### Pianificazione finanziaria (il tema Mifid)



### Le dieci regole anti-Covid per i risparmiatori

#### Le Dieci regole anti-COVID (ma valide sempre!) per i risparmiatori

**LE DIECI REGOLE ANTI-COVID**  
(MA VALIDE SEMPRE!)

- 1. NIENTE PANICO**  
L'emozione nelle scelte di investimento è cattiva consigliere e può portare ad assumere comportamenti non coerenti e non coerenti con i propri obiettivi e con il proprio profilo di investitore.
- 2. BENVENUTA TECNOLOGIA**  
Faciliamo a casa, ma senza fermarci. Ecco il momento giusto per prendere maggiore confidenza con gli strumenti a disposizione utili a rimanere in contatto con gli amici, i parenti e con il proprio consulente finanziario.
- 3. PIANIFICAZIONE AL CENTRO**  
Va realizzata con logica e metodo tenendo conto degli obiettivi di investimento ordinati secondo il ciclo di vita, dell'orizzonte temporale e della tolleranza al rischio. Va aggiornata solo in base alla variazione di fattori essenziali.
- 4. DIVERSIFICA SEMPRE**  
È il concetto contrario a concentrare o scommettere. È il metodo più giusto per ripartire il rischio specifico, anche e soprattutto in un contesto dove quello sistemico è già alto.
- 5. VALORE AL TEMPO**  
Ricordati! L'orizzonte temporale stabilito per il tuo investimento, che è quel tempo in cui la volatilità del portafoglio dovrebbe essere tollerabile. Non effettuare scelte estemporanee basate sull'emozione.
- 6. VALORE AL RISCHIO**  
Rischio e rendimento sono le facce della stessa medaglia. Dietro al rischio spesso si cela un'opportunità.
- 7. VERIFICA LE FONTI**  
Oggi più che mai occorre verificare con cura e attenzione ogni fonte d'informazione. Cerca comunicati e documenti ufficiali e se hai dubbi confrontati col tuo consulente finanziario di fiducia.
- 8. SEGUI IL TUO STILE**  
La consulenza si fonda sul principio della personalizzazione del servizio: ciò che può essere indicato per un risparmiatore può non esserlo per un altro. No all'effetto gregge.
- 9. MONITORAGGIO E MANUTENZIONE**  
Verifica con regolarità la tua posizione finanziaria, sia in periodi di mercati favorevoli che in quelli di alta volatilità. Controlla che la pianificazione effettuata sia davvero in linea con i tuoi obiettivi.
- 10. SCEGLI IL TUO PILOTA**  
L'assistenza professionale di un consulente finanziario, che ha conoscenza, competenza ed esperienza, è il migliore approccio alla gestione dei propri risparmi, soprattutto in fasi complesse!

ANASF

## PARLIAMO DI NOI

### *Conversazioni per il talento femminile*

#### CALENDARIO

Tutti i lunedì, dalle 17:30 alle 19:00

13 giugno	Modulo 1	Superare l'influenza degli stereotipi
20 giugno	Modulo 2	Self-branding
27 giugno	Modulo 3	Networking
4 luglio	Modulo 4	Leadership autorevole, executive presence e gestione dello stress

#### **Modulo 1 – Superare l'influenza degli stereotipi, sviluppare auto-stima e usare la comunicazione assertiva nei confronti dei clienti, dei colleghi e dei capi**

- Consapevolezza riguardo all'influenza degli stereotipi di genere sui comportamenti
- Sopravvivenza organizzativa:
  - o Come riconoscere e difendersi dagli stereotipi di genere
  - o Come riconoscere il doppio standard e viverlo con maggiore serenità
  - o Non cercare di piacere a tutti e essere perfette
  - o Come le donne possono avere successo senza rovinarsi la vita
- Le donne e l'auto-stima
- Tecniche per aumentare l'auto-stima
- Capire come sostenere la propria ambizione e auto-stima: imparare a celebrarsi
- Come tenere alta l'autostima
- I killer dell'auto-stima
- Il problema delle donne con l'assertività
- Perché vale la pena di essere assertive. Altri stili di comunicazione.
- Saper dire di no
- Costruire la propria assertività: usare il non verbale
- Costruire la propria assertività: esprimere la propria opinione
- Saper comunicare in modo diretto
- Saper prendere la parola e intervenire in riunioni destrutturate
- Tecniche di comunicazione assertiva.
- Il problema delle donne con l'ambizione
- Come capire il proprio livello di ambizione
- Perché è importante manifestare la propria ambizione e auto-promuoversi
- Avere uno spazio protetto per la riflessione individuale e di gruppo su ambizione e auto-promozione
- Cosa significa gestire la propria carriera

#### **Modulo 2. Self-branding nella professione di consulente**

- Comprendere in cosa consiste il personal branding e come può essere utile alle donne e alle aziende per cui lavorano
- Casi ed esempi di personal branding
- Saper applicare il brand marketing a se stesse: concetti chiave
- Fare il test di self-branding: identificazione del livello di partenza individuale
- Comprendere in cosa consiste un brand audit e come può essere utile
- Fare il personal brand audit.



- Riflettere sul proprio brand audit. Identificazione supportata dai fatti dei propri punti di forza e debolezza e degli elementi che ci rendono unici.
- Cosa significa re-branding. Storie di successo
- Costruire il proprio brand. Brand positioning statement
- Comunicare il proprio brand
- Saper accettare i complimenti con grazia e utilizzarli come trampolino per il proprio brand
- Mettere a punto l'elevator pitch di sé stesse
- Valorizzare il proprio brand nel tempo
- Diventare i brand manager di sé stesse
- Stendere il piano individuale di miglioramento

### **Modulo 3. Networking nella professione di consulente**

- Cos'è il networking e perché è così importante
- Conoscere le caratteristiche delle reti relazionali di successo
- Valutare la propria rete attuale e identificarne punti di forza e di debolezza. Capire come è possibile migliorarla
- Apprendere le 4 competenze per costruire reti di relazioni
- Comprendere l'importanza del networking che spezza le "pareti di cristallo" (cioè attraversa le divisioni funzionali e di area) e sapere come praticarlo
- Tattiche e trucchi per un networking efficace
- Presentare efficacemente se stessi nel networking
- Alimentare e far crescere nel tempo la propria rete di relazioni professionali
- Il problema delle donne con il networking
- Segreti alla base di un buon networking
- Networking a supporto della crescita professionale: come evolve nel tempo
- Networking nell'era Covid. Cosa cambia e come trasformare un vincolo in un vantaggio.

### **Modulo 4. Leadership e executive presence**

- Come la leadership femminile è diversa da quella maschile e perché serve nelle organizzazioni
- Relazione tra leadership e carriera. Comfort zone e coraggio.
- Esperienze e condizioni che fanno crescere la leadership.
- Conoscere e sviluppare leadership carismatica
- Sviluppare executive presence
- Sviluppare un personal style nell'abbigliamento
- Cosa si intende con equilibrio vita-lavoro, stress e gestione dello stress
- Segreti per avere un buon equilibrio vita-lavoro e diminuire lo stress
- Perché il perfezionismo aumenta lo stress ma non il successo
- Equilibrio vita-lavoro a supporto della leadership
- Perché e come diventare anti-fragile
- Saper ricominciare quando serve

**CAMERA DEI DEPUTATI**  
**VII COMMISSIONE (CULTURA, SCIENZA E ISTRUZIONE)**  
**XI COMMISSIONE (LAVORO PUBBLICO E PRIVATO)**

**PROPOSTA DI LEGGE N. 1063**

*Istituzione e disciplina del tirocinio curricolare  
per l'orientamento e la formazione dei giovani*

***Memoria ANASF***

**4 marzo 2022**



## 1. L'Associazione

ANASF è l'Associazione rappresentativa dei consulenti finanziari iscritti all'Albo unico nazionale, previsto dall'articolo 31 del Testo Unico della Finanza (d.lgs. n. 58/1998). L'Associazione, fondata nel 1977, conta oggi oltre 12.100 iscritti e svolge un'azione di rappresentanza della categoria dialogando con le istituzioni e le autorità di riferimento, in ambito sia europeo che nazionale, su tutti gli aspetti riguardanti la regolazione dell'attività di consulenza finanziaria e dei servizi di investimento. ANASF partecipa attivamente e con propri rappresentanti a OCF, l'Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo unico dei consulenti finanziari. ANASF ha inoltre fondato nel 2002 EFPA Italia, affiliata di European Financial Planning Association, associazione senza fine di lucro, che costituisce a livello europeo uno dei più autorevoli organismi professionali preposti alla definizione di standard e alla certificazione professionale per i Financial Advisors e per i Financial Planners. Da oltre quindici anni l'Associazione aderisce a Fecif, la Federazione europea dei consulenti e intermediari finanziari che promuove il settore della consulenza finanziaria in ambito UE e favorisce la comunicazione e gli scambi tra le diverse nazioni dell'industria europea dei servizi finanziari. ANASF è inoltre socia dal 2011 del Forum per la Finanza Sostenibile (FFS), un'organizzazione multi-stakeholder, di cui fanno parte gli operatori del mondo finanziario ed altri soggetti interessati dagli effetti ambientali e sociali dell'attività finanziaria, la cui missione è promuovere l'integrazione di criteri ambientali, sociali e di *governance* nelle politiche e nei processi di investimento.

ANASF da sempre dedica una particolare attenzione al tema dei giovani e alla necessità di favorire il loro ingresso nel mondo del lavoro, in particolare in riferimento alla professione di consulente finanziario. A riprova di tale impegno ANASF ha recentemente costituito una sezione speciale dell'Associazione denominata Anasf Giovani, della quale fanno parte di diritto i consulenti finanziari regolarmente iscritti ad Anasf, fino al compimento del quarantunesimo anno d'età. La sezione si propone di tutelare gli interessi dei giovani consulenti finanziari, favorirne la partecipazione

all'attività associativa, esprimendosi su questioni e problematiche della categoria, culturali e professionali, promuovendo lo studio e la soluzione di temi centrali nella professione ed il suo futuro, sviluppare la percezione della professione presso le nuove generazioni facilitando l'accesso dei giovani alla professione con conseguente ricambio generazionale, collaborare con le referenze direttive dell'Associazione nello sviluppo dei rapporti con le università e di programmi formativi, incoraggiare tra i giovani consulenti finanziari legami di amicizia, collaborazione e solidarietà.

In virtù di tale impegno, ANASF desidera contribuire ai lavori delle Commissioni, presentando la propria esperienza nell'ambito delle iniziative di tirocinio e svolgendo alcune considerazioni specifiche in merito alle disposizioni del presente Disegno di legge.

## **2. Inserimento dei giovani nella professione la proposta di ANASF**

La necessità di favorire il ricambio generazionale e incentivare l'accesso alla professione di consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede dei giovani è evidenziata dai dati. L'età media dei consulenti finanziari iscritti all'Albo è di cinquantadue anni, gli iscritti con meno di quarant'anni con un mandato attivo presso un intermediario rappresentano solo l'11,6% del totale, il 2,4% se si considerano solo gli iscritti con meno di trent'anni.

3

La carenza ormai cronica, perdurante da oltre dieci anni, nell'accesso alla professione di consulente finanziario da parte dei giovani necessita a nostro giudizio di due passaggi fondamentali, oggi ancora carenti:

- definizione compiuta della professione da svolgere, sostanzialmente univoca nei suoi principi, quindi spiegabile e condivisibile; in questo, le modifiche normative intervenute (revisione art. 31 e collegati del TUF) e, più generalmente, il recepimento della Direttiva MiFID2 ed altre in fase conclusiva o collegabili rappresentano un grande passo in avanti, ancora da condividere più compiutamente da parte dell'industria del settore e dai professionisti;
- il coinvolgimento dei giovani nella "fase delle scelte";

4

ANASF ritiene che una delle soluzioni idonee per favorire l'ingresso nella professione dei giovani sia il tirocinio curriculare, inserito sotto forma di crediti formativi nel piano di studi, a prescindere dal livello di laurea da conseguire. L'accesso alla professione per i giovani può infatti essere facilitato con il tirocinio durante gli studi, per iniziare a conoscere la professione sotto la doppia tutela di Università ed intermediario/professionista, e comprendere se può essere l'opzione giusta. A conclusione del periodo di tirocinio si avrebbe un soggetto più consapevole che, nel caso confermasse con il suo percorso successivo l'intenzione di intraprendere la professione, sarebbe una sorta di "semi-professionalizzato" verso la medesima. Si può ben comprendere la differenza tra questo approccio alla professione, rispetto a quello più classico della fase incentivata con sostegno finanziario del soggetto che, avendo già fatto una propria scelta, abbia superato il test e si sia iscritto all'Albo, senza però conoscere minimamente l'attività che andrà a svolgere. Lo studente attraverso il tirocinio potrebbe approcciare l'ambito della consulenza finanziaria, mediante analisi di dati, rilevazioni statistiche, approfondimenti e studi tematici in materia di economia, finanza, mercati e strumenti finanziari, previdenza, aree del diritto inerenti, marketing e comunicazione, finanza comportamentale, studio dei bisogni dell'individuo, delle famiglie e delle imprese (laddove specifico per il soggetto tutor convenuto) e attività di auditing in coadiuvazione con il tutor. L'attività potrebbe essere integrata da corsi e riunioni tenuti dall'intermediario che intrattiene il rapporto con il professionista svolgente attività di tutor. L'Associazione, consapevole delle potenzialità del tirocinio curriculare per favorire il ricambio generazionale, ha strutturato negli ultimi anni una proposta concreta di tirocinio, e ha avviato contatti con diverse Università per favorire l'adozione di questa forma di accesso alla professione da parte dei giovani e continuerà a sviluppare questa iniziativa anche in futuro.

### **3. Proposta concernente l'attività di tirocinio e di supervisione dei giovani consulenti finanziari**

La figura professionale del consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede ha ormai consolidato la propria funzione sociale, particolarmente evidenziata dall'assistenza offerta alla clientela nel periodo pandemico e la prevenzione di azioni basate su emotività potenzialmente dannose per i risparmiatori. La stessa pandemia ha però evidenziato un problema già esistente in precedenza, ma ora acuito ai massimi livelli degli ultimi decenni: la difficoltà per i giovani nel trovare occupazione.

Nell'analisi su come coniugare una professione in crescita (*circa 34.000 consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede con un mandato attivo gestiscono un patrimonio pari a 756,8 miliardi di euro- dati a settembre 2021- con una crescita del 20,1% da inizio anno, con oltre 4.700.000 clienti, pari al 19% dei risparmi delle famiglie italiane*), per rispondere alla domanda del mercato e della società contemporanea, con la disponibilità di grandi quantità e qualità di giovani presenti sul mercato del lavoro, ci si è resi conto della necessità di creare stimoli verso i professionisti senior, affinché questi siano portati ad agevolare l'ingresso di nuove leve e a farle crescere mediante la condivisione di esperienze e competenze maturate negli anni. Il risultato previsto sarebbe l'inizio di un processo virtuoso e continuativo di ricambio generazionale, che coniugherebbe a sistema esperienze consolidate e capacità tecnologiche e comunicazionali tipiche della cultura contemporanea, con conseguente azione di sviluppo della cultura finanziaria media nei cittadini, obiettivo ormai ineludibile e nel quale, purtroppo, l'Italia non brilla certamente nelle graduatorie europee e mondiali. Considerato il complesso delle funzioni sociali svolte, lo stato può fare la sua parte fornendo alcuni benefici fiscali ai professionisti disponibili a diventare parte attiva nel processo ipotizzato, vincolati all'effettivo adempimento della funzione di sviluppo prevista.

È ipotizzabile che la crescita del settore porti a un fabbisogno incrementale dai 10.000 ai 15.000 professionisti nei prossimi 5 anni, oltre ad un ricambio generazionale tra il 5 ed il 10% dei consulenti finanziari attivi iscritti all'albo per anno nei prossimi 10 anni, quindi tra i 1.500 ed i 3.000 soggetti annui, numeri necessari in considerazione dell'età media degli iscritti all'Albo professionale, che come detto è attualmente di circa 52 anni.

L'azione di conoscenza della professione, inserimento nella stessa e sviluppo si articolerebbe in due passaggi: il tutorato curricolare universitario, pari ad un periodo massimo di sei mesi, ed un biennio di avviamento alla professione, per un totale di 30 mesi. Tra i due periodi vi sarebbe la preparazione per il superamento dell'esame per l'iscrizione all'Albo professionale tenuto dall' Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo unico dei consulenti finanziari (OCF).

6

In dettaglio, al consulente finanziario senior iscritto da almeno tre anni all'OCF, che agendo quale soggetto ospitante si impegnasse ad accogliere studenti in tirocinio di formazione e orientamento, si riconoscerebbe un credito d'imposta pari a 3.000 euro, certificato dall'ente promotore del tirocinio. Al giovane tirocinante sarebbe contestualmente riconosciuto un massimo di sei Crediti Formativi Universitari. Al termine di questo primo periodo propedeutico e a seguito del superamento dell'esame di cf, al consulente finanziario senior che si facesse carico dell'ulteriore attività di supervisione per un periodo di almeno 24 mesi sarebbe riconosciuto un ulteriore credito d'imposta pari a 6.000 euro, aumentato a 7.000 euro nel caso in cui il ruolo di soggetto ospitante nell'ambito dei tirocini e quello di supervisore coincidessero. In questo caso l'attività svolta dal consulente finanziario quale supervisore sarebbe attestata dall'intermediario finanziario per il quale esso operava e confermata dall'iscrizione all'Albo unico dei consulenti finanziari previsto dal comma 4 dell'art. 31 del D.lgs. 24 febbraio 1998 del soggetto supervisionato alla scadenza del termine di ventiquattro mesi dall'inizio dell'attività di supervisione.

In entrambi i casi il credito d'imposta sarebbe utilizzabile esclusivamente in compensazione, non concorrerebbe alla formazione del reddito ai fini delle imposte sui redditi e del valore della produzione ai fini dell'imposta regionale sulle attività produttive e non rilevarebbe ai fini del rapporto di cui agli articoli 61 e 109, comma 5, del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917.

#### **4. Il Disegno di legge n.1063: le osservazioni di ANASF**

ANASF apprezza la proposta accolta nel presente Disegno di legge finalizzata a colmare il vuoto normativo in materia di tirocini extracurricolari e curricolari, anche in ragione dell'applicazione di norme specifiche a livello regionale. Si condivide anche la necessità di porre chiarezza affinché non venga snaturata la finalità dello stage formativo dei giovani. Come indicato per la professione del consulente finanziario il tirocinio deve avere lo scopo di accogliere il tirocinante assegnandogli compiti coerenti con la professione che andrà a svolgere, con una formazione specifica e con il supporto di un professionista qualificato che possa seguirlo stabilmente. È fondamentale che il tutor possieda conoscenze e competenze professionali adeguate a garantire il raggiungimento degli obiettivi del tirocinio curricolare. Si condivide la disposizione che prevede che i tirocinanti non possano ricoprire ruoli o posizioni proprie dell'organizzazione del soggetto ospitante, sostituire i lavoratori nei periodi di maggiore attività oppure di sospensione o di riduzione dell'attività produttiva e non possano sostituire il personale assente per malattia, maternità, ferie o sciopero. Si apprezza anche la scelta di prevedere un'indennità obbligatoria per la partecipazione al tirocinio. Tali disposizioni sono infatti volte a dare un valore reale al tirocinio nella sua funzione formativa e di inserimento nel mondo del lavoro e in una professione.

ANASF desidera pertanto esprimere la massima disponibilità a collaborare in questa direzione, mettendo a disposizione la propria esperienza e le proprie competenze, nell'ottica di fornire un contributo fattivo alla creazione di un progetto di tirocinio condiviso, anche per la professione di consulente finanziario.

I miei più cordiali saluti,



Luigi Conte

*Presidente ANASF*