



I 5 gradini della "Scala del Benessere", un percorso di consapevolezza per consulenti e investitori

di Giovanni Carloni e Cosimo Scarafile

A pag. 2>

Il "Cervello sociale", il miglior alleato dei professionisti degli investimenti

di Corrado Sinigaglia

A pag. 4>

Il consulente finanziario? Sarà il vero protagonista della sostenibilità, a patto che...

di Andrea Pecciarini

A pag. 5>

Sicurezza e contenuti di valore, così il Salone del Risparmio riprende il dialogo con i professionisti degli investimenti

di Jean-Luc Gatti

A pag. 6>

Un hub formativo per rendere i CF sempre più registi della relazione

di Stefano Lenti

A pag. 7>

Troppa liquidità sui conti correnti? La soluzione è nella consulenza di qualità

di Roberto Arosio

A pag. 9>

Trasparenza e assenza di conflitti d'interesse. Così conquistiamo ogni giorno la fiducia di clienti e consulenti

di Massimo Taricco

A pag. 11>

Da settembre i nostri seminari tutti dal vivo

di Luigi Conte

A pag. 13>

Che entusiasmo per la certificazione ESG

di Marco Deroma

A pag. 14>



Il ritorno del Salone del Risparmio è un nuovo inizio

di **Sonia Ceramicola** e **Piero Davini***

Il ritorno del Salone del Risparmio è una grande notizia per tutti noi operatori del settore finanziario.

È il segnale di quella svolta per l'industria del risparmio che attendavamo con ansia, per provare tutti assieme a recuperare almeno parte della normalità persa con la pandemia. Certo la variante Delta sta facendo slittare molti piani di rientro, inizialmente previsti a settembre.

Ma proprio per questa ragione vanno fatti i complimenti agli organizzatori del Salone del Risparmio, e conseguentemente ad Assogestioni, per aver raccolto la sfida di organizzare non solo in streaming ma anche "e soprattutto" in presenza l'edizione 2021.

Noi di Teseo abbiamo subito raccolto la sfida e deciso di essere pienamente "live", con uno stand e con tre conferenze certificate, nel primo e nel terzo giorno della manifestazione, con temi che reputiamo di grande interesse e di utilità pratica per i professionisti degli investimenti che sempre più numerosi hanno seguito in questi anni le nostre proposte formative.

A pag. 1 >

Sonia Ceramicola - Piero Davini

*Partner e Soci fondatori di **Teseo**

Coordinamento editoriale e interviste a cura di **Marco Muffato**.

Il ritorno del Salone del Risparmio è un nuovo inizio

di **Sonia Ceramicola e Piero Davini**

Partner e Soci fondatori di Teseo

Il ritorno del Salone del Risparmio è una grande notizia per tutti noi operatori del settore finanziario. È il segnale di quella svolta per l'industria del risparmio che attendavamo con ansia, per provare tutti assieme a recuperare almeno parte della normalità persa con la pandemia.

Certo la variante Delta sta facendo slittare molti piani di rientro, inizialmente previsti a settembre. Ma proprio per questa ragione vanno fatti i complimenti agli organizzatori del Salone del Risparmio, e conseguentemente ad Assogestioni, per aver raccolto la sfida di organizzare non solo in streaming ma anche "e soprattutto" in presenza l'edizione 2021.

Noi di Teseo abbiamo subito raccolto la sfida e deciso di essere pienamente "live", con uno stand e con tre conferenze certificate, nel primo e nel terzo giorno della manifestazione, con temi che reputiamo di grande interesse e di utilità pratica per i professionisti degli investimenti che sempre più numerosi hanno seguito in questi anni le nostre proposte formative. Sentiamo nel settore una grande voglia di tornare in aula a fare formazione e già alcuni nostri clienti intermediari hanno pianificato corsi in presenza.

Non chiedevamo di meglio che tornare a fare in pienezza il nostro lavoro, tuttavia non potevamo che prendere atto di un profondo cambiamento nella nostra attività che la pandemia ha solo accelerato: siamo tutti consapevoli cioè che i cambiamenti portati dal lavoro da remoto tenderanno a persistere in molti settori dell'economia avanzata e quindi anche nel settore finanziario. Negli ultimi 18 mesi Teseo ha investito molto nella attività di formazione a distanza sia rafforzando il catalogo dei corsi on line sia sviluppando una piattaforma per gestire webinar in modo interattivo e flessibile. Questo lavoro sarà ancora utile, se, come dicono anche recenti studi - a partire da quello realizzato da McKinsey - in futuro, dal 20 al 25% della forza lavoro nelle economie avanzate potrebbe continuare a lavorare da remoto senza perdere produttività. Tuttavia come rinunciare, soprattutto nella società della conoscenza, al valore dell'apprendimento frutto del contatto fisico diretto tra colleghi e del confronto con relatori esperti e qualificati?

E allora, ne siamo certi, anche questa edizione del Salone del Risparmio sarà, come le precedenti, un grande successo.



I 5 gradini della "Scala del Benessere", un percorso di consapevolezza per consulenti e investitori

Intervista a: **Giovanni Carloni**, che svolge in Teseo attività di sviluppo e progettazione di strumenti e percorsi formativi, e **Cosimo Scarafile**, che svolge in Teseo attività di formazione e consulenza in ambito economico-finanziario e patrimoniale.

La conferenza di apertura di Teseo al Salone del Risparmio è da non perdere per quei professionisti che puntano a essere consulenti patrimoniali a tutto tondo



"Pianificazione Patrimoniale Pratica: come superare la paura e usare la liquidità come strumento per la 'Scala del Benessere'" sarà la conferenza di apertura delle tre organizzate da Teseo nell'ambito del Salone del Risparmio e si svolgerà mercoledì 15 settembre 2021, dalle 9 alle 13 presso la Sala Red 1. Dei contenuti della conferenza ne parliamo con i due docenti: **Giovanni Carloni** (che svolge attività di sviluppo e progettazione di strumenti e percorsi formativi rivolti ai professionisti della finanza negli ambiti risk management, wealth management e finanza d'impresa) e **Cosimo Scarafile** (che svolge attività di formazione e consulenza in ambito economico-finanziario e patrimoniale, con un'attenzione particolare alle dinamiche di tipo comportamentale).

Come giudica i risparmiatori che si ostinano a mantenere la liquidità sui conti correnti?

Scarafile. È l'atteggiamento classico di chi risponde psicologicamente al concetto di rischio con una modalità comportamentale "discutibile". Affronta, cioè, l'imprevedibilità con un atteggiamento procrastinatore quando non, addirittura, scegliendo il vero e proprio immobilismo. C'è la paura di fare delle scelte che potrebbero peggiorare la situazione. Il pericolo dell'inflazione che erode il potere d'acquisto del denaro parcheggiato nei conti correnti è sicuramente un rischio subdolo, ma scarsamente, o per nulla, percepito. Molti risparmiatori sono consapevoli che questa scelta presenta dei limiti, tuttavia prevale l'aspetto emotivo, il timore che fare qualcosa potrebbe generare dei risultati peggiori.

Purtroppo a peggiorare tutto per i risparmiatori è il pessimo andamento dei prodotti obbligazionari, il loro ex approdo felice...

Scarafile. Non c'è dubbio, purtroppo, che sia venuta a mancare la boa, l'isola felice...e in assenza di un fattore così importante, anche dal punto di vista delle abitudini d'investimento, i timori crescono. Per usare una metafora, adesso la paura non è di fare il bagno al largo, ma addirittura di bagnarsi le caviglie! Il concetto che mi viene in mente è "l'istinto gregario", di keynesiana memoria: rimaniamo tutti liquidi in attesa che succeda qualcosa; che poi non succede! Anzi, l'inflazione favorisce l'azione di erosione sui capitali giacenti sui conti correnti e sui depositi infruttiferi.

Dove c'è consulenza il peso della liquidità si riduce?

Carloni. Sì, c'è uno studio pubblicato a maggio di Excellence Consulting che spiega proprio che, laddove c'è una maggiore capacità di fare consulenza, si assiste a una minor quota di asset under management diretta verso la liquidità. Se guardiamo l'AUM delle banche commerciali in liquidità, questo ammonta al 38%, contro il 16% delle reti di consulenza finanziaria o private. Dunque, dove c'è una maggiore capacità di fare consulenza, c'è anche una maggiore capacità di allocare l'eccesso di liquidità.

E qui entriamo nel vivo del tema della vostra conferenza...

Carloni. Spesso viene sottostimata, o poco compresa, la classica piramide di Maslow, dei bisogni di natura patrimoniale. Tant'è che abbiamo pensato a una rappresentazione definita "Scala del Benessere", in cui abbiamo cercato di mettere in ordine i bisogni di natura patrimoniale. Un vero e proprio ordine gerarchico...

La liquidità che spazio occupa nella "Scala del Benessere"?

Carloni. La osserviamo nel primo scalino, quello del bisogno di tutela, che dal cliente è implicitamente assecondato attraverso la detenzione di liquidità. Che è una soluzione ai fini della tutela patrimoniale - lo chiarisco - né efficiente né efficace. Pensiamo alla capacità di produrre reddito: è chiaro che una liquidità presenta sul c/c, per quanto grande possa essere, non è genericamente in grado di rispondere al mantenimento del tenore di vita familiare. Quando parliamo di consulenza patrimoniale dobbiamo osservare tutte le caratteristiche del nucleo familiare e dei loro componenti:

solo da un'analisi complessiva possiamo davvero comprendere le capacità e le patologie patrimoniali e inquadrare correttamente la dimensione qualitativa e quantitativa del bisogno di tutela. All'interno della tutela parliamo della tutela del patrimonio complessivo del cliente: finanziario, immobiliare e anche del tenore di vita in fase di quiescenza. A questo primo scalino fanno riferimento le soluzioni dedicate alla previdenza: asset protection, ramo danni, ramo vita, fondi pensione, pianificazione successoria.

Quanti e quali sono i gradini della "Scala del Benessere"?

Scarafile. Sono cinque: tutela, riserva, standard di vita, progetti e benessere. Del primo (tutela) abbiamo già detto. Il bisogno di riserva risponde invece a due esigenze: transazionali, legate alla normale operatività del c/c, e di gestione delle esigenze legate ai piccoli imprevisti. Il terzo scalino, relativo allo standard o tenore di vita, va a individuare la fisiologica integrazione del reddito o dei flussi reddituali della famiglia: si tratta, da un lato, di entrate da lavoro, da locazione, ecc..., dall'altro di consumi comprimibili e incompressibili della famiglia.

Il differenziale positivo genera la capacità di risparmio. È chiaro che il venir meno di alcune entrate o la presenza di voci di spesa impatteranno inevitabilmente sul tenore di vita. Con queste premesse chi gestisce il patrimonio finanziario deve proporre soluzioni d'investimento a distribuzione di proventi, a cedola, che generano flussi di cassa positivi.

E passiamo al quarto e quinto scalino...

Carloni. Il quarto scalino è quello dei progetti di vita, di quelli a medio lungo termine: ad esempio, tra due anni voglio comprare l'auto, tra otto anni voglio garantire ai figli l'università, tra cinque anni devo ristrutturare casa. Per ognuno di questi obiettivi vanno individuati alcuni fattori: la significatività, la dimensione temporale e quella finanziaria. Per esempio, cambiare l'auto ha una priorità bassa, al contrario, invece, è rilevante permettere di pagare gli studi ai figli. Questa è la significatività, cioè la focalizzazione sul livello qualitativo dell'obiettivo. In questi casi le soluzioni d'investimento da suggerire sono quelle di capitalizzazione. L'ultimo scalino è quello del benessere: la parte del patrimonio che residua dai progetti di vita, che permette di togliersi dei capricci e, comunque, garantirsi il livello di benessere desiderato. Qui, il consulente finanziario può suggerire prodotti più speculativi per generare un extra rendimento.

L'utilità pratica dei 5 scalini per il consulente finanziario?

Scarafile. I cinque scalini servono al consulente per aiutare il cliente a essere consapevole dei suoi bisogni e delle modalità più efficienti ed efficaci per soddisfarli. Non è un compito facile: serve una cultura finanziaria, assicurativa previdenziale e giuridica molto ampia per aiutare il cliente a compiere scelte che siano il più razionali possibile.

Il "Cervello sociale", il miglior alleato dei professionisti degli investimenti

Intervista a: **Corrado Sinigaglia** Professore ordinario di Filosofia della scienza presso l'Università degli Studi di Milano

L'intervento di Sinigaglia centrato sull'approfondimento del concetto dei "Cervelli allo specchio" ovvero sull'analisi delle modalità con le quali interagiamo socialmente.

"Cervelli allo specchio. Come comprendiamo gli altri e perché riusciamo a farlo" è la conferenza che Teseo organizza nella terza e conclusiva giornata del Salone del Risparmio, venerdì 17 settembre dalle 11.45 alle 13.45 presso la sala Red 1. Il relatore è Corrado Sinigaglia, professore

ordinario di Filosofia della scienza presso l'Università degli Studi di Milano, che si occupa da tempo dei processi e dei meccanismi che sono alla base della cognizione sociale. Dirige il **Cognition in Action (CIA) Lab del Dipartimento di Filosofia dell'Università di Milano**. Il punto di partenza delle riflessioni di Sinigaglia è il seguente: molte delle nostre scelte dipendono dalla capacità di comprendere le persone intorno a noi, di leggere nella loro mente e spesso ci basta un attimo per realizzare lo stato d'animo della persona che abbiamo di fronte. Talvolta, però, le cose vanno diversamente ed entrare in sintonia con gli altri ci appare un'impresa difficile, se non disperata. Non riusciamo a capire cosa provi o senta chi ci sta di fronte. Da che cosa dipende? E perché in questo contesto diventa così importante il concetto di "Cervelli allo specchio"?



Professor Sinigaglia, cosa intende per "Cervelli allo specchio"?

Faccio riferimento alla scoperta di particolari neuroni altamente diffusi nel cervello umano che sono definiti neuroni specchio e che danno la capacità di consentire ai diversi agenti di comprendersi l'uno con l'altro. Questo meccanismo è molto importante nelle interazioni sociali e riguarda chiunque debba gestire gruppi più o meno grandi.

Usare il cervello come uno specchio su cui riflettere le nostre modalità di interagire socialmente. Quella socialità che in questi ultimi due anni è stata davvero compromessa, la pandemia ha impattato negativamente sui modi più elementari con cui noi esseri umani interagiamo. Pensiamo al tema della distanza fisica: a una certa distanza i nostri comportamenti sociali risultano in grande difficoltà. Parto da questo assunto per dire che il cervello umano per sua natura sociale può facilitarci ma a volte anche ostacolarci nei nostri comportamenti. Il cervello sociale è stato messo a dura prova durante la pandemia e i danni che ha ricevuto purtroppo hanno riguardato il cervello *tout court*.

A proposito di interazioni tra le persone, una buona notizia è che ritorna in presenza la manifestazione di riferimento del mondo degli investimenti come il Salone del Risparmio dopo due edizioni saltate a causa della pandemia, il cervello sociale torna a respirare...

Si torna a respirare, sia per più dirette interazioni tra le persone sia perché i molti temi di largo respiro affrontati dal Salone possono indurre a riflettere sui meccanismi di base con cui interagiamo. Una riflessione che mai come in questa occasione può rivelarsi importante.

Quale sarà il messaggio della sua conferenza per i consulenti finanziari?

Che molte delle loro capacità dipendono non solo dall'analisi dei dati ma dalla capacità di saper leggere i comportamenti umani. Sapere che esistono vincoli che facilitano oppure ostacolano un certo comportamento umano non è una cosa banale e può rivelarsi utile nel rapporto con i propri clienti. Tra le tante prospettive che si possono osservare quella del cervello allo specchio, per quanto insolita, non è così lontana dalla realtà operativa dei consulenti finanziari.

Il consulente finanziario? Sarà il vero protagonista della sostenibilità, a patto che...

Intervista a: **Andrea Pecciarini** Esperto in formazione manageriale-comportamentale e coaching

*Il docente **Andrea Pecciarini** spiegherà al Salone del Risparmio la teoria del Mindset di Carol Dweck e i suoi benefici se correttamente applicata dal mondo dei professionisti degli investimenti finanziari.*

"Growth Mindset e consapevolezza di ruolo: il consulente come protagonista della sostenibilità" è uno dei tre incontri organizzati da Teseo nell'ambito del Salone del Risparmio di Milano e si svolgerà venerdì 17 settembre dalle 14.30 alle 16.30 presso la sala Red1. Il docente

Andrea Pecciarini si è specializzato nell'area della formazione manageriale-comportamentale e del coaching (sia "team coaching" che nel coaching individuale) attraverso la partecipazione a numerosi corsi di approfondimento e master. Dal 2016 è docente per Teseo presso banche ed intermediari finanziari nell'area manageriale /comportamentale. Curiosità: Pecciarini ha lavorato nella Juventus, nel Siena e per 7 anni nell'Area Psicopedagogica dell'AC Milan, all'interno dello staff tecnico della Primavera con un periodo in prima squadra. Tutt'ora lavora con calciatori e allenatori. Ad Andrea chiediamo di spiegarci i punti chiave del suo intervento.



Nel suo speech parla di relazione tra consulente finanziario e cliente che deve tornare produttiva e sostenibile. In che senso?

Ho chiesto a numerosi amici e conoscenti cosa pensassero di questa relazione. Non ho avuto una risposta "a 5 stelle" perché il consulente finanziario oggi sembra fare ancora troppo il promotore, limitandosi alla valutazione della cifra da investire, del livello di rischio e del tempo. Con queste 3 componenti propone prodotti. La richiesta delle persone è invece che un passaggio da promotore finanziario a consulente finanziario comporti per il professionista l'umiltà di ascoltare e di fare le domande giuste. La relazione deve quindi essere "ecologica", tu consulente finanziario devi lavorare nel cercare di far percepire alla persona che dall'altra parte c'è qualcuno che fa il suo interesse davvero, far percepire la propria onestà intellettuale. Il consulente finanziario deve quindi lavorare costantemente in questa maniera. Se poi ci sono tutti quei soldi fermi nei conti correnti una ragione ci deve essere. Se fossi in un consulente finanziario una semplice ed anche ovvia domanda da farsi sarebbe: perché non si fidano di me? Perché non conoscono il mio mestiere? Troppa gente ignora cosa fa, soprattutto non conosce le potenzialità della consulenza finanziaria. Ecco perché il titolo sulla consapevolezza del ruolo. Così come il medico durante la parte iniziale della pandemia era "l'angelo della salute", perché il consulente finanziario nel contesto attuale non può essere riconosciuto come "l'angelo del risparmiatore"?

In cosa consiste la teoria del Mindset di Carol Dweck?

Nel periodo in cui ho lavorato per il mondo dello sport ho studiato la teoria di questa psicologa della Stanford University. La teoria afferma che esistono due mentalità nelle persone: la fixed, per la quale basta il talento, saperci fare, puoi realizzare tutto ottenendo qualsiasi risultato; poi c'è la mentalità growth, legata allo sviluppo delle capacità, che implica il dover lavorare duro, affrontare le difficoltà e superarle studiando e impegnandosi sempre di più, mettendosi in discussione ogni giorno, studiando il più possibile per tenersi al passo con i tempi.

Tra gli obiettivi del suo speech c'è quello di trasmettere il senso del passaggio dalla Fixed Mindset alla Growth Mindset. Può spiegarci la differenza?

Secondo la Dweck già venire a conoscenza dell'esistenza di queste due mentalità aiuta la persona a spostarsi da una posizione statica nella propria vita professionale ad una molto più dinamica. La cosa più importante è il rapporto con i fallimenti e le difficoltà, che possono rivelarsi il motore del cambiamento dei paradigmi mentali così da trasformarli in progressi evidenti e continui per raggiungere le affermazioni professionali del momento presente e programmare quelle future.

Sicurezza e contenuti di valore, così il Salone del Risparmio riprende il dialogo con i professionisti degli investimenti

Intervista a: **Jean-Luc Gatti** Direttore della comunicazione di Assogestioni

La più importante rassegna dell'industria del risparmio gestito riapre i battenti dopo lo stop forzato causa pandemia. Attesi 10mila visitatori nella tre giorni che prevede 110 conferenze e 60 ore di formazione certificata.

Ritorna e in presenza l'evento più atteso dal mondo degli investimenti, il Salone del Risparmio, dopo il lungo periodo di forzato stop dovuto alla pandemia di Covid-19. Ma andiamo a vedere più nel dettaglio cosa prevede l'edizione 2021 del Salone del Risparmio con l'aiuto di **Jean-Luc Gatti**, direttore comunicazione di **Assogestioni**.



Dopo lo stop forzato causa pandemia da Coronavirus, il Salone del risparmio riapre i battenti. Cosa significa questa riapertura per l'industria degli investimenti?

Il Salone del Risparmio è diventato nel corso degli anni un punto di riferimento per l'industria della gestione. È un'occasione di dialogo e di condivisione di idee per costruire il futuro analizzando le sfide che dovrà affrontare il settore e più in generale l'economia. L'edizione di quest'anno è forse la più attesa di sempre perché arriva in un contesto di ripresa e dopo lo stop dettato dalla pandemia. Riaprire il Salone vuol dire prima di tutto affrontare il tema della sicurezza per i visitatori, gli espositori, gli speaker e, ovviamente, per il personale che insieme a noi lavora per realizzare un'iniziativa di successo. Alla sicurezza si uniscono la necessità di generare contenuto di interesse, offrire un canale alternativo per chi non potrà partecipare fisicamente e soprattutto creare valore per i nostri stakeholder. Lo testimoniano i dati di un nostro sondaggio secondo cui il 99% dei 1.500 professionisti del settore rispondenti hanno confermato la propria partecipazione al Salone e l'80% conta di farlo in presenza fisica. Questo ci fa piacere poiché siamo convinti che il Salone esprima al meglio il suo valore dal vivo.

Quali sono i numeri e qual è il filo conduttore di questa edizione davvero speciale?

Gli iscritti sono oltre 11.000, ci aspettiamo un numero di visite in leggero calo rispetto all'edizione record del 2019 ma contiamo di ospitare circa 10.000 visitatori in tre giorni. Il programma è come sempre molto ricco, con oltre 110 conferenze e più di 60 ore di formazione certificata. Ad animare il dibattito avremo più di 300 relatori, tra cui numerosi rappresentanti delle istituzioni, come i Ministri Bonetti e Cingolani, e decine di autorevoli voci, anche provenienti da esperienze extrasettoriali. Il Premio Nobel Stiglitz, Alberto Angela, Carlo Cottarelli, Isolde Kostner, Frédéric Laloux, Stefano Mancuso e Gianluca Vialli sono solo alcuni dei personaggi attesi. Per questa edizione proponiamo un titolo di forte attualità, "Da risparmiatore a investitore: la liquidità per costruire nuovi mondi", con l'obiettivo di mettere a fuoco il fenomeno dell'accumulo di liquidità sui conti correnti, dannoso per i risparmi degli italiani e per la crescita del Paese, e analizzare le soluzioni per attrarre verso il mondo degli investimenti queste risorse. Sarà soprattutto l'occasione per discutere della natura di questi nuovi mondi e delle strade che dovremo percorrere insieme per raggiungerli. Tra i temi portanti ci saranno l'innovazione, digitale e dei modelli di business, e la sostenibilità ambientale, sociale e di governo societario.

Quali sono le novità più significative del Salone del risparmio?

Ne abbiamo diverse. Durante le prime fasi della pandemia abbiamo lavorato per dare continuità al dialogo con i professionisti del settore studiando ed interpretando, in stile Assogestioni, le nuove sfide della comunicazione a distanza. Unire in modo simbiotico realtà e mondo digitale ci ha permesso di sviluppare nuovi linguaggi e lanciare FR|Vision, la piattaforma di broadcasting che durante il Salone trasmetterà in diretta tutte le conferenze grazie ad un'infrastruttura tecnologica di alta gamma dando ai partecipanti la possibilità di seguire gli appuntamenti a distanza interagendo come se fossero in presenza. Vedrà poi la luce con il Salone un nuovo importante progetto di Assogestioni che abbiamo chiamato "Alberi Infiniti". Si tratta di un'installazione di oltre 600mq realizzata all'aria aperta in prossimità dell'ingresso: uno spazio verde che vuole simboleggiare l'impegno dell'industria nella lotta al cambiamento climatico. Un progetto di lungo termine che grazie al supporto di alcune Sgr e all'adesione al progetto Forestami ci permetterà di donare già da quest'anno 625 piante alla Città di Milano.

Come evolverà nei prossimi anni questa manifestazione? Assogestioni ci sta ragionando?

Le rispondo dicendo che amiamo le sfide e ogni volta che raggiungiamo un obiettivo spostiamo più in là il confine. Insieme ai nostri associati manteniamo attivo il confronto per costruire anno dopo anno un evento al passo con i tempi e in linea con le necessità di aziende e visitatori. Le nostre valutazioni tengono conto di svariati aspetti, solo per citarne alcuni: l'accelerazione digitale che ha rivoluzionato il mondo della comunicazione, le esigenze formative e informative dei professionisti, la regolamentazione in materia di investimenti, i mercati e ovviamente dell'esperienza di visita e la qualità dei contenuti. Voglio menzionare per esempio strumenti come il CPLx, un indice sintetico di performance delle conferenze che abbiamo elaborato al fine di innalzare la qualità delle conferenze in programma per offrire ai visitatori contenuti ad alto valore utili allo sviluppo del capitale umano.

Un hub formativo per rendere i CF sempre più registi della relazione

Intervista a: **Stefano Lenti** Responsabile area consulenti finanziari di Banca Generali

Il palinsesto formativo della rete private del leone alato spazia oltre i tradizionali confini dei corsi finalizzati al mantenimento delle certificazioni professionali. I corsi puntano a rafforzare le competenze anche nel campo della gestione immobiliare, delle coperture previdenziali, delle tematiche successorie e di protezione patrimoniale.

Una rete proiettata al futuro. Così può essere definita la banca dei consulenti finanziari del leone alato. Delle politiche di sviluppo professionale, del modello di servizio e delle iniziative per il rafforzamento delle competenze dei professionisti in organico ne abbiamo parlato con **Stefano Lenti**, responsabile area consulenti finanziari di **Banca Generali**.



Dottor Lenti, cosa chiede oggi Banca Generali a un suo consulente finanziario che non chiedesse in passato?

Negli ultimi anni, l'industria della consulenza finanziaria è cambiata di pari passo con l'evoluzione della domanda di protezione e pianificazione patrimoniale delle famiglie. All'interno di un quadro macroeconomico sempre più complesso, i risparmiatori hanno iniziato a cambiare il proprio approccio agli investimenti. Il cambiamento di dogmi che hanno caratterizzato il mondo del risparmio per decenni, quali ad esempio la storica esposizione degli italiani verso i titoli di Stato con rendimenti non più esistenti, ha portato a un nuovo scenario improntato alla diversificazione e pianificazione di lungo periodo finalizzata alla realizzazione dei progetti di vita. Di pari passo, le famiglie hanno iniziato a ricercare professionalità capaci di accompagnarle non solo nelle scelte legate alla componente finanziaria del patrimonio, ma anche quella non finanziaria. In questo senso, come Banca Generali siamo stati tra i primi a dar vita ad una consulenza olistica che abbraccia oggi anche il patrimonio immobiliare, quello artistico, la fiscalità e il mondo del corporate. Si tratta di soluzioni che richiedono un elevato grado di professionalità e competenza, elementi che ricerchiamo nei nostri consulenti finanziari che entrano oggi nella nostra squadra.

Quali sono i principi che Banca Generali segue per garantire uno sviluppo professionale adeguato ai suoi consulenti finanziari?

Il nostro settore e l'economia in generale è sempre più caratterizzato da nuovi concetti: incertezza, tecnologia, intelligenza artificiale, sicurezza sanitaria e non, robotica, sostenibilità. Oggi rispetto al passato quindi le tematiche aziendali non sono più di quantità ma di qualità. La performance superiore di un'azienda o di un professionista parte sempre più dalla qualità. La tecnologia e il data analysis sono chiaramente a supporto, ma il compito principale che ci siamo prefissati è aumentare il livello conoscitivo e qualitativo della rete. Abbiamo l'obiettivo di avere professionisti sempre più capaci di muoversi nella complessità, di scomporre logicamente i problemi e le soluzioni, il tutto mettendo sempre al centro il cliente. In questo contesto, la formazione delle nostre persone rappresenta da sempre un pillar strategico all'interno del percorso di sviluppo di Banca Generali. La forte incertezza che stiamo vivendo sta portando sempre più famiglie a ricercare punti di riferimento nelle capacità dei nostri professionisti. Per questo crediamo che sia fondamentale aiutarli ad allargare la sfera delle loro competenze anche oltre l'ambito relativo alla nostra professione, così da metterli nelle condizioni ideali per poter rispondere con prontezza ed efficacia ai nuovi bisogni della clientela.

La formazione dei consulenti come sta cambiando? Quali sono i temi formativi di punta in questo momento?

Fin all'inizio della pandemia, il mondo delle reti di consulenza prediligeva era un approccio formativo classico basato su lezioni in presenza in aula con docenti esperti nei vari ambiti di competenza. La digitalizzazione forzata a cui ci ha obbligato l'emergenza Covid-19 ha quindi trovato spiazzate diverse realtà, ma non Banca Generali Private. Già da diversi anni, infatti, ci eravamo dotati di una piattaforma formativa – BG Lab – che rappresenta un vero e proprio portale finalizzato a consentire ai nostri professionisti di espandere le proprie competenze. A questa piattaforma, abbiamo inoltre affiancato uno spazio fisico, il BG Training & Innovation Hub, dove i nostri 2mila private banker possono confrontarsi sulle innovazioni del settore e apprendere nuovi concetti da inserire nel proprio bagaglio di esperienza al servizio dei clienti. Si tratta di un approccio che abbiamo affinato negli anni lavorando fianco a fianco con i consulenti finanziari per capire le loro necessità. Oggi il palinsesto formativo di Banca Generali Private è tra i più completi in Italia e spazia oltre i tradizionali confini dei corsi finalizzati al mantenimento delle certificazioni professionali.

In questo senso, i corsi puntano a rafforzare le competenze anche nel campo della gestione immobiliare, delle coperture previdenziali, delle tematiche successorie e di protezione patrimoniale. Il nostro obiettivo è quello di trasformare i nostri consulenti in veri e propri "registi della relazione", così che possano essere dei veri e propri punti di riferimento per tutte le necessità delle famiglie.

C'è spazio per i giovani in una professione come quella del cf dove il grado di complessità cresce di anno in anno?

Quella del consulente finanziario è una delle professioni più sfidanti, ma anche con il maggior margine di crescita e soddisfazione professionale. Lo spazio per i giovani c'è, ma non può prescindere da un grado di competenza e professionalità che possono essere acquisiti solo col tempo e l'esperienza. È questo il motivo per cui in Banca Generali Private abbiamo dato vita a un progetto che punta ad affiancare giovani consulenti finanziari a professionisti esperti, dando vita a dei veri e propri team finalizzati alla condivisione non solo della clientela, ma anche e soprattutto delle competenze. Si tratta di un progetto che nel 2021 ci ha visti inserire circa 40 under 40 e che puntiamo a proseguire anche negli anni a venire.

Troppa liquidità sui conti correnti? La soluzione è nella consulenza di qualità

Intervista a: **Roberto Arosio** Responsabile investimenti e wealth management Banca Aletti

Roberto Arosio, responsabile investimento e wealth management di Banca Aletti (gruppo Banco Bpm), spiega il modello di advice, l'impegno crescente sui private market e su un approccio a tutto tondo sul fenomeno Esg, con interventi formativi ad hoc per la rete dei private banker.



Fondata nel 1826, **Banca Aletti** è la banca private e il centro di investimento del gruppo **Banco Bpm**, il la cui mission è di custodire, gestire e valorizzare il patrimonio familiare e degli investitori istituzionali nella sua accezione più ampia. Una banca dove la figura del private banker è centrale, ma altrettanto fondamentale è la presenza di un team di specialisti in struttura centrale con competenze multidisciplinari, cui si aggiungono una società fiduciaria e una banca svizzera e la collaborazione con **Banca Akros** e la struttura istituzionale e corporate di Banco Bpm per le esigenze di capital market e corporate finance. Qualche numero su Banca Aletti, che può contare su 270 private banker distribuiti in 55 filiali, la soglia di accesso del servizio è dimensionata in un milione di euro. Del modello e delle prospettive di Banca Aletti ne abbiamo parlato con **Roberto Arosio**, responsabile investimenti e wealth management.

Dottor Arosio, l'eccesso di liquidità sui conti correnti è il tema del momento per gli operatori. Qual è la soluzione virtuosa a questo problema per Banca Aletti?

L'unica soluzione virtuosa è, a mio avviso, quella della consulenza, come dimostrano i risultati degli associati di Aipb in base ai quali la liquidità ha un peso intorno al 16% rispetto al patrimonio complessivo. Nel corso degli anni sono state proposte sul mercato diverse soluzioni di prodotto in risposta al tema della liquidità, ma in un contesto di tassi negativi tutte queste presentano "rendimenti molto contenuti" oppure una "volatilità potenziale" che deve essere gestita nel post-vendita. Solo un'adeguata consulenza, quindi, orientata ad allocare in modo efficiente il patrimonio del cliente, può rappresentare la giusta soluzione sostenibile.

La consulenza negli investimenti è sempre più importante verso il cliente di fascia alta. Come si traduce questo orientamento in un servizio concreto per la vostra clientela?

Il nostro modello di servizio e di consulenza si basa su tre "pilastri fondamentali": Il modello di 'asset allocation', che risulta essere in continua evoluzione grazie alle virtuose partnership con primari asset manager e con business school di fama internazionale; la profilatura comportamentale dei nostri clienti, suddivisi in quattro differenti tipologie di personalità finanziarie; sui nostri professionisti, che attraverso la formazione di un'accademia dedicata dispongono della migliore preparazione per affrontare le sfide sempre più ambiziose che interessano il wealth management. Il nostro servizio, però, non si limita alla consulenza finanziaria, ma intende inglobare in una logica di 'consulenza allargata' il patrimonio complessivo dei nostri clienti e delle loro famiglie. In tal senso, attraverso Aletti Suisse, Aletti Fiduciaria, la capogruppo Banco Bpm e Banca Akros, la corporate e investment banking del gruppo, siamo in grado di offrire un servizio integrato di consulenza patrimoniale e aziendale.

I private market sono sicuramente un supporto alla crescita economia reale ma è anche una opportunità concreta per gli investitori wealth? Non si tratta di investimenti con un margine di rischio maggiore rispetto al quotato tradizionale? Come si regola Banca Aletti in questa nuova asset class?

I private market rappresentano un'opportunità per gli investitori grazie a un maggior ritorno atteso e a un miglioramento nella diversificazione dei portafogli. Chiaramente, a fronte di questi vantaggi, gli investitori devono essere consapevoli dei rischi e dei limiti di liquidità che di solito caratterizzano questi strumenti. In Banca Aletti, attualmente, stiamo offrendo un Eltif Pir Alternativo gestito da Anima dedicato al mercato italiano e un Eltif globale gestito da Neuberger Berman. Entrambe "delegano" a professionisti dedicati l'accesso ai private market. Accanto a soluzioni più deleganti proponiamo inoltre, in collaborazione con Banca Akros, soluzioni di "investimento diretto" in società quotate all'Aim o in team manageriali affermati come l'ultima Spac IndStars4.

Quanto è importante oggi la finanza comportamentale per operatori e investitori?

Nel contesto attuale, caratterizzato da tassi negativi, i rendimenti attesi di lungo periodo si sono ridotti rispetto al passato e si è quindi incrementata la volatilità collegata alla struttura dei mercati.

Di conseguenza, si registra anche un aumento della probabilità di ritorni negativi sempre più consistenti. Come noto, le teorie comportamentali spiegano che la reazione alle perdite è molto diversa rispetto a quella ai guadagni e che gli errori comportamentali storicamente sono la causa di una contrazione dei rendimenti reali di circa il 3%. Riteniamo che questo valore del 3%, nell'attuale contesto, sia ulteriormente incrementato e questo spiega l'importanza della finanza comportamentale che ci ha portato a sviluppare "BA³", il primo modello di consulenza comportamentale applicata sul mercato italiano.

L'Esg sta rivoluzionando il mondo del risparmio gestito, con approcci anche molto spinti degli intermediari verso queste soluzioni d'investimento. Quali sono le caratteristiche del vostro approccio su questo versante?

Agiamo su quattro ambiti distinti, ovvero: l'offerta, che stiamo continuamente ampliando e arricchendo la gamma sia per tipologia di prodotto – fondi e polizze per esempio - sia per tipologia di investimento Esg con soluzioni in linea con la Sfdr agli articoli 8 e 9. A seguire agiamo sul modello di consulenza: a tutti i nostri clienti offriamo un report sull'impatto Esg dei loro investimenti e, accanto a questo servizio "base", andremo a offrire servizi più "evoluti" di ottimizzazione del portafoglio e selezione degli investimenti. In terzo luogo sulla formazione (a questo proposito Teseo ha sottoscritto un accordo quadro con il gruppo Bpm e svolgerà interventi anche in Banca Aletti su fiscalità e trust, ndr), con ogni collega di Banca Aletti che nell'ambito della nostra Accademia seguirà un corso di una primaria business school per prepararsi alla certificazione Efpa Esg Advisor. Infine interveniamo sul tema dell'asset allocation e selezione degli investimenti: abbiamo costituito con un nostro partner e una primaria Università Italiana un Comitato tecnico scientifico che ci accompagnerà nella ricerca in ambito Esg.

Trasparenza e assenza di conflitti d'interesse. Così conquistiamo ogni giorno la fiducia di clienti e consulenti

Intervista a: **Massimo Taricco** vice direttore commerciale Banca Patrimoni Sella & C

Il vicedirettore commerciale spiega le mosse che stanno permettendo alla banca di crescere sul mercato.

Banca Patrimoni Sella & C. è la banca del gruppo Sella specializzata nella gestione ed amministrazione dei patrimoni della clientela privata ed istituzionale, che dispone di una propria rete di gestori di relazione tra private banker dipendenti e consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede. Nasce nel 2005 in seguito all'integrazione nel tempo delle società Gestnord Intermediazione Sim, Sella Investimenti Banca e Sella Consult.

Controllata da Banca Sella Holding, la banca ha come obiettivo primario la valorizzazione nel tempo del patrimonio di ciascun cliente. Delle caratteristiche della rete e degli obiettivi societari ne parliamo con **Massimo Taricco**, vicedirettore commerciale di Banca Patrimoni Sella & C. e dirigente di lungo corso (lavora da 22 anni per la banca e il suo precedente incarico è stato di capo area per il Nord ovest).



Dottor Taricco, partiamo dalle risorse umane in forza alla banca?

Banca Patrimoni Sella & C. dispone complessivamente di 730 dipendenti, prevalentemente orientati alla relazione con la clientela: la nostra rete è composta da 350 consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede e 95 private banker dipendenti. Da un punto di vista commerciale adottiamo quindi un modello misto. Non siamo la classica banca rete, ma preferiamo definirci banca di gestione. In questo senso possiamo affermare che il nostro modello è aperto sia per chi lavora con noi, sia per chi si affida a noi.

Altre caratteristiche del vostro modello?

L'impegno è quello di gestire i patrimoni di cui ci viene affidata la cura attraverso una relazione di fiducia molto forte. Un impegno che ci coinvolge totalmente, con trasparenza e integrità, per garantire l'assenza di conflitti d'interesse e valorizzare il patrimonio non solo per le generazioni attuali, ma anche per quelle che verranno. Non incanaliamo il cliente verso soluzioni standardizzate e ciascuno può scegliere il private banker o il consulente sulla base di un rapporto fiduciario solido. Quindi, nel momento in cui il settore bancario cerca di spersonalizzare la relazione, noi invece la favoriamo.

Per tutti i professionisti degli investimenti l'obiettivo è trasformarsi in consulente patrimoniali, ovvero consulenti a tutto tondo. Anche nel vostro caso?

Certamente sì, questo passaggio è molto sentito al nostro interno. La banca è sempre stata votata a prestare servizi alla clientela piuttosto che semplici prodotti. L'attenzione non è diretta solo alla tipologia d'investimento, ma alla complessità della gestione del patrimonio personale, professionale e familiare. Accanto a questo osserviamo oggi una sorta di dualismo tra quello che è il lavoro di relazione diretta con il cliente dei nostri professionisti e l'innovazione digitale che ci ha permesso di arrivare all'emergenza pandemica preparati e strutturati, così da riuscire a gestire efficacemente la relazione con ogni cliente anche quando non è stato possibile incontrarsi fisicamente.

Parliamo di formazione...

Per noi non c'è differenza di trattamento tra dipendenti e consulenti. La formazione è imprescindibile per diffondere quella cultura del valore patrimoniale che caratterizza da sempre il gruppo Sella. Ogni anno organizziamo mediamente una decina di giornate formative per la nostra rete.

Quali aspetti sono emersi nel periodo più caldo della pandemia?

Nel corso dell'emergenza pandemica abbiamo visto che la nostra rete è andata a incrementare le fasce di clientela più patrimonializzate. Non abbiamo barriere all'ingresso, né tagli minimi per offrire le nostre soluzioni, eppure abbiamo registrato un aumento della clientela wealth, cosa che valutiamo molto positivamente perché significa che i servizi che eroghiamo sono di reale interesse e aiuto per le fasce di clientela più benestante. In questi risultati si sono rivelate fondamentali anche le sinergie con le altre società del Gruppo, come Sella Fiduciaria e Sella Sgr, che hanno contribuito

a definire strumenti tagliati per le esigenze dei clienti. Mentre la parte di gestioni individuali è gestita da sempre direttamente in casa dalla nostra Direzione Investimenti.

I vostri piani di crescita?

L'obiettivo che ci poniamo è quello della crescita continua, cioè di rimanere una realtà attrattiva nei confronti dei professionisti e dei risparmiatori. Non abbiamo un modello eccessivamente aggressivo di reclutamento né target troppo rigidi, ma certo bisogna piacersi reciprocamente: noi perseguiamo e proponiamo piena comunione d'intenti, trasparenza e libertà nella pianificazione patrimoniale. La Sgr interna al Gruppo è uno strumento in più, ma i suoi prodotti vengono inseriti nelle pianificazioni se il nostro professionista li ritiene utili per rispondere alle diverse esigenze. Attualmente la banca cura un patrimonio di 20 mld di euro e l'intenzione è quella di continuare a sviluppare le masse sia sul fronte della clientela finale che su quello dei banker.

Da settembre i nostri seminari tutti dal vivo

Intervista a: **Luigi Conte** Presidente Anasf

Il presidente Anasf annuncia la novità tanto attesa: i consulenti finanziari potranno seguire di persona gli eventi formativi organizzati dalla loro associazione di categoria. E anche ConsulenTia potrebbe tornare in presenza.

Dopo il Salone del Risparmio anche ConsulenTia, la manifestazione organizzata dall'**Anasf** (l'associazione di categoria dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede) potrebbe tornare in presenza nel 2022 dopo lo stop forzato causa pandemia. L'apertura è dello stesso presidente Anasf, **Luigi Conte**, che alla nostra testata annuncia anche il ritorno dal vivo dei seminari di aggiornamento professionale, format molto gradito dai cf associati.



Presidente Conte, riparte il Salone del Risparmio in presenza, è di buon auspicio per un ritorno di ConsulenTia come evento fisico?

Il ritorno in presenza è un momento molto atteso da noi tutti. La nostra attività si basa sulla relazione con il cliente ma anche di incontro con i colleghi. Negli eventi formativi, come nel caso di ConsulenTia, l'incontro vis à vis rimane centrale per il confronto tra gli attori del mondo del risparmio e un'occasione di ascolto delle esigenze della categoria. L'associazione sta lavorando per valutare tutte le soluzioni possibili per tornare in presenza nel 2022 con ConsulenTia, nel rispetto completo delle normative vigenti.

Uno dei punti di forza di Anasf storicamente è l'organizzazione di seminari ed eventi formativi. Come si appresta a rafforzare la propria offerta ai cf associati?

Crediamo nella formazione e per questa ragione questi appuntamenti sono una costante dell'associazione, uno strumento che supporta i soci in un percorso che dura tutto l'anno, nonostante le restrizioni imposte negli ultimi 18 mesi. Da marzo 2020 abbiamo realizzato numerosi webinar e il contenuto è sempre stato di alto livello, come riconosciuto anche dagli oltre 5.500 partecipanti che nel 2020 hanno compilato il questionario di valutazione a fine evento, e dai 2.800 soci che hanno avuto l'occasione di seguire l'ultima tornata formativa primaverile. Settembre darà il via a nuovo tour di seminari, organizzati dal vivo, rigorosamente certificati Efpa. La nostra forza è la qualità: gli eventi Anasf propongono agli associati temi attuali, innovativi e in linea con le esigenze del territorio di riferimento, sempre coinvolto tramite i Comitati territoriali Anasf nella fase organizzativa dell'evento.

Anasf è l'azionista di riferimento di Efpa Italia, l'ente di certificazione dei professionisti degli investimenti. È soddisfatto della sua azione? Come si può aiutare l'ente a diffondere tra i cf il verbo della certificazione?

La certificazione Efpa classifica riporta in maniera puntuale le competenze distintive di ogni professionista. I vari livelli di certificazioni, Eip (*European investment practitioner, ndr*), Efa (*European financial advisor, ndr*), Efp (*European financial planner, ndr*) e, da quest'anno, Esg (*Efpa Esg advisor, ndr*), permettono all'investitore di identificare le reali competenze del consulente finanziario e gli consentono di distinguerlo per la sua esperienza e formazione. Rappresenta il distintivo per la nostra categoria e la bussola di riferimento per i cittadini che devono identificare il professionista di riferimento. È importante quindi riconoscerne il valore, non solo tra i colleghi e le colleghe ma soprattutto tra i risparmiatori.

La professione di consulente finanziario sta uscendo più forte dalla pandemia? Come sta cambiando il ruolo del cf?

L'emergenza sanitaria ha messo a dura prova i mercati ma la categoria ha dimostrato, ogni giorno con i propri clienti e ogni mese con i dati riportati da Assoreti, che il lavoro svolto ha fatto la differenza. Solo nell'ultimo anno, la raccolta netta del risparmio gestito è più che triplicata, passando da 8.858,1 milioni di euro del primo semestre 2020 a 20.956,7 milioni del recente semestre concluso a giugno 2021.

I risultati testimoniano che il modello di consulenza fondato sul dialogo continuo col risparmiatore, lavoro in team e digitalizzazione dei processi funziona. Grazie a questi elementi è stato possibile affiancare il cliente nei momenti più difficili, rivedere insieme i piani di investimento - sempre nel miglior interesse degli obiettivi del risparmiatore -, e mettere in campo le migliori competenze per far fronte alle diverse esigenze dei singoli clienti. Tre elementi che garantiscono un futuro non solo al benessere finanziario del singolo cittadino ma anche alle attività socio-economiche del Paese.

Che entusiasmo per la certificazione Esg

Intervista a: **Marco Deroma** Presidente Efpa Italia

La pandemia non ha rallentato la crescita del sistema della certificazione per i professionisti del settore finanziario: i certificati sono in crescita e le novità sono accolte con favore dagli interessati

Il settore finanziario ha risposto generalmente bene alle sfide poste dalla pandemia, come l'altissima volatilità del 2020. Non ha fatto eccezione Efpa Italia, l'ente di certificazione dei professionisti degli investimenti (consulenti finanziari in primis), che ha anzi incrementato i livelli di certificazione e aumentato il numero dei certificati. Ne parliamo con **Marco Deroma**, presidente di Efpa Italia.



Presidente Deroma, qual è lo stato di salute della certificazione Efpa dopo il lungo periodo pandemico che abbiamo vissuto e stiamo vivendo ancora? La certificazione ha tenuto?

L'ultimo anno e mezzo è stato caratterizzato indubbiamente da una situazione complessa che nessuno avrebbe potuto prevedere. Si è dovuto ripensare totalmente agli schemi caratteristici della quotidianità, adeguandosi alla necessità di gestire tutto a distanza. Ciò ha naturalmente coinvolto anche Efpa che ha risposto con decisione a quanto richiesto dal contesto, modificando le proprie modalità di esame così da poter rendere possibile l'ottenimento e il mantenimento della certificazione anche da remoto. Nonostante le difficoltà, i professionisti non hanno perso di vista l'importanza di continuare a investire nella propria preparazione, ancor di più in un momento di forte pressione psicologica per i propri clienti. Non dimentichiamo che il secondo trimestre dello scorso anno ha visto un'impennata della volatilità sui mercati che ha messo a dura prova la capacità dei risparmiatori di rimanere focalizzati sui propri obiettivi di lungo termine, richiedendo quindi un forte sforzo da parte dei professionisti nella gestione dell'emozione. La capacità di adeguare rapidamente le modalità di esame, così come il lavoro svolto nell'assicurare ai propri certificati la possibilità di poter adempiere all'obbligo del mantenimento, ha fatto sì che il Covid-19 non abbia scalfito le certificazioni Efpa. Siamo orgogliosi di poter dire di aver oltrepassato la soglia dei 7500 professionisti certificati Efpa, confermando tassi di mantenimento di oltre il 95% per le certificazioni Efa e Efp ed oltre l'85% per l'Eip.

Quali novità in vista per i certificati? E per coloro che intendano certificarsi?

Nel pieno della pandemia, la Fondazione ha lanciato il nuovo percorso di certificazione Efpa Esg Advisor, confermandosi all'avanguardia nel rispondere all'evoluzione del mercato. I professionisti hanno accolto con entusiasmo l'iniziativa di Efpa e ad oggi i certificati Esg Advisor sono oltre 500. Le sessioni di esame proseguiranno con cadenza mensile fino al prossimo dicembre.

Il sistema degli enti formativi come sta rispondendo alle nuove necessità nella formazione e nella informazione dei professionisti degli investimenti?

C'è stata grande collaborazione con gli enti formativi per allargare le opportunità a disposizione dei professionisti. Abbiamo riscontrato con piacere che in molti hanno accolto con entusiasmo il nuovo percorso di certificazione delle competenze nell'ambito degli investimenti sostenibili, lavorando per implementare programmi di formazione allineati ai requisiti richiesti dal syllabus. Inoltre, grazie alla partecipazione proprio degli enti formativi, così come dei professionisti del settore e delle case di gestione, Efpa Italia ha potuto inaugurare all'interno del proprio sito ufficiale la sezione "Educational" dedicata all'approfondimento di tematiche di interesse centrale nell'industria del risparmio, attraverso contenuti di alto valore qualitativo. Essi non possono rappresentare materiale di per sé esaustivo, ma sono da considerare come una fonte dalla quale trarre spunti di riflessione interessanti per professionisti, certificati e non.

Dopo il Salone del Risparmio che ritorna in presenza, quando è previsto il meeting annuale di Efpa Italia e quali caratteristiche avrà?

Questa edizione del Salone del Risparmio rappresenta, finalmente, il ritorno agli eventi in presenza. Alcuni mesi fa, in un periodo in cui c'era ancora molta incertezza sull'evoluzione della situazione pandemica e dunque su quelle che potevano essere le decisioni in merito a restrizioni e limiti di presenza, Efpa Italia ha deciso invece di rimandare il proprio Meeting al 2022. Il Consiglio di amministrazione ha votato a favore del rinvio proprio per poter assicurare ai partecipanti l'esperienza completa e di qualità che negli anni ha caratterizzato l'evento. L'appuntamento è per la prossima primavera al Palazzo dei Congressi di Firenze.



 **TESEO**

Via delle Bocchette angolo via dei Fabbri - 55041 Capezzano Pianore, Camaiore (LU)

Tel. 0584 338275 – 338254

Fax. 0584 1811011

www.teseogroup.eu - segreteria@teseofor.it