



Investire oltre le azioni o le obbligazioni si può e si deve, con i private market

di Tiziano Bellemo

A pag. 2>

Ecco i driver che faranno da guida alla crescita dell'industria Esg

di Tiziano Bellemo e Alberto Lanzavecchia

A pag. 3>

Negoziare e persuasione fondamentali per allineare gli obiettivi di clienti e consulenti

di Cosimo Scarafile

A pag. 4>

Obiettivo portafoglio decorrelato con i passion asset

di Dario Baudo

A pag. 5>

Come sta cambiando la formazione dei private banker?

di Davide Di Sarno - Banca Patrimoni

A pag. 6>

Talent Next Gen, il progetto per il ricambio generazionale di Zurich Bank

di Marta Cozzi - Zurich Bank

A pag. 9>

Anasf, la formazione ai soci: il focus è sull'AI

di Luigi Conte - Presidente Anasf

A pag. 11>

Tutti i programmi di Efpa Italia

di Marco Deroma - Presidente Efpa Italia

A pag. 12>



## Il momento giusto per investire in formazione è sempre.

### I due compleanni da ricordare di Teseo

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

Proprio in questi giorni festeggiamo due compleanni importanti. Il primo è sicuramente il più significativo e lo dichiariamo con orgoglio: Teseo compie i suoi primi 25 anni.

Ci costituimmo infatti nel 1999 come iniziativa di esperti in processi formativi nel settore degli intermediari finanziari, avvalendoci anche del supporto e della collaborazione di prestigiosi atenei, con un mission chiara: quello di ente di ricerca e sviluppo di didattica applicata oltre che di centro di cultura finanziaria indipendente. In questi cinque lustri di attività, tesi in gran parte allo sviluppo di progetti formativi a supporto dei modelli di business di molte realtà bancarie, reti di consulenza finanziaria, Sgr ed assicurazioni, abbiamo proposto una piattaforma d'offerta che ha incontrato il gradimento crescente del mercato degli intermediari e dei produttori del risparmio gestito.

A pag. 1 >

*Sonia Ceramicola - Piero Davini*

\* Co-founder & owner di **Teseo**

**Calendario conferenze****Investire oltre le azioni e le obbligazioni. Strategie, opportunità e rischi dell'investimento nei private market**Relatore: **Tiziano Bellemo****MARTEDÌ 9 APRILE 2024**

dalle ore 9:00 alle ore 12:00 - Sala AMBER 1

Conferenza accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento ESG/EIP/EFA/EFP

**Un nuovo quadro valoriale a supporto della finanza sostenibile. I driver della finanza etica che faranno da guida alla crescita dell'industria**Relatori: **Tiziano Bellemo** e **Alberto Lanzavecchia****MARTEDÌ 9 APRILE 2024**

dalle ore 11:30 alle ore 13:30 - Sala AMBER 1

Conferenza accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento ESG/EIP/EFA/EFP

**Tra negoziazione e persuasione: la consulenza finanziaria e la gestione della relazione**Relatore: **Cosimo Scarafile****GIOVEDÌ 11 APRILE 2024**

dalle ore 9:00 alle ore 11:00 - Sala SPACE 4

Conferenza accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento ESG/EIP/EFA/EFP

**Passion asset: un sistema piacevolmente alternativo di investire**Relatore: **Dario Baudo****GIOVEDÌ 11 APRILE 2024**

dalle ore 11:30 alle ore 13:30 - Sala SPACE 4

Conferenza accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento ESG/EIP/EFA/EFP

## Il momento giusto per investire in formazione è sempre. I due compleanni da ricordare di Teseo

di **Sonia Ceramicola e Piero Davini**  
Co-founder & owner di Teseo

Proprio in questi giorni festeggiamo due compleanni importanti. Il primo è sicuramente il più significativo e lo dichiariamo con orgoglio: Teseo compie i suoi primi 25 anni. Ci costituimmo infatti nel 1999 come iniziativa di esperti in processi formativi nel settore degli intermediari finanziari, avvalendoci anche del supporto e della collaborazione di prestigiosi atenei, con un mission chiara: quello di ente di ricerca e sviluppo di didattica applicata oltre che di centro di cultura finanziaria indipendente. In questi cinque lustri di attività, tesi in gran parte allo sviluppo di progetti formativi a supporto dei modelli di business di molte realtà bancarie, reti di consulenza finanziaria, Sgr ed assicurazioni, abbiamo proposto una piattaforma d'offerta che ha incontrato il gradimento crescente del mercato degli intermediari e dei produttori del risparmio gestito. Teseo in tutti questi anni infatti ha da un lato progettato un'ampia gamma di attività didattiche attinenti alle soft e hard skills (facendo ricorso a metodologie didattiche orientate ai principi dell'andragogia e agli sviluppi applicativi degli studi di economia comportamentale e delle neuroscienze) e dall'altro ha sviluppato differenti soluzioni didattiche, complementari rispetto all'attività d'aula, per citarne alcune solo a titolo di esempio: coaching, corsi on line, webinar live, certificazioni delle competenze. A quest'ultimo proposito, Teseo ha già da diversi anni esteso le proprie certificazioni UNI En ISO 9001 alle seguenti attività: Progettazione e erogazione di servizi formativi (E37) - Progettazione e somministrazione di test per la valutazione delle conoscenze, delle competenze e degli apprendimenti e per la selezione del personale. Analisi, sviluppo e manutenzione del software correlato (E33, E35). Il nostro ruolo di ente formatore è oggi sempre più cruciale perché deve accompagnare la domanda di alta formazione proveniente dal mercato: gli intermediari finanziari, bancari ed assicurativi, stanno dimostrando infatti una cura sempre maggiore per la crescita delle competenze delle proprie risorse umane, che sono il vero fattore critico di successo. Del resto, se il contesto economico è sempre più complesso e competitivo, il contesto regolamentare e normativo ha da tempo reso esplicito l'imperativo per tutti i ruoli di relazione e di consulenza: saper agire concretamente nel miglior interesse del cliente. Contesto regolamentare normativo al quale, nel nostro ruolo di ente formatore indipendente, abbiamo dato un contributo con pareri e indicazioni interpretative come nel caso degli Orientamenti Esma/2015/1886 in merito ai Criteri relativi alle conoscenze e competenze del personale addetto alla prestazione di informazioni e consulenza in materia di investimenti articoli 17/18 e ai lavori preparatori della Consob per la revisione del regolamento intermediari.



E passiamo al secondo compleanno di Teseo: il decimo anno consecutivo di presenza al Salone del Risparmio di Milano, il più grande appuntamento per gli operatori del mondo degli investimenti finanziari in particolare, una vetrina straordinaria per chi come noi ha un perimetro d'offerta formativa molto esteso e profondo. Questa decade di impegno e di entusiasmo la onoriamo anche quest'anno con il massimo impegno, con quattro conferenze su temi delicati e importanti per gli operatori degli investimenti finanziari che raccontiamo in questo nuovo numero della nostra Newsletter intervistando i relatori, docenti di Teseo, esperti di settore e di comprovata esperienza didattica. Newsletter che ospita anche interviste di grande prestigio del mondo aziendale (Davide Di Sarno di Banca Patrimoni Sella & C. e Marta Cozzi di Zurich Bank) e del mondo associativo (Luigi Conte di Anasf e Marco Deroma di Efra Italia). Buona lettura!

## Investire oltre le azioni o le obbligazioni si può e si deve, con i private market

Intervista a **Tiziano Bellemo**, relatore Teseo.

Sarà di **Teseo** la conferenza di apertura del **Salone del Risparmio**, martedì 9 aprile dalle 9.00 alle 11.00 presso la Sala Amber 1, su un tema quantomai d'attualità e intrigante "Investire oltre le azioni e le obbligazioni. Strategie, opportunità e rischi dell'investimento nei private market. Ne parliamo con il relatore della conferenza il professore **Tiziano Bellemo**, docente Teseo presso banche, Sim e altri intermediari finanziari nell'ambito di progetti che affrontano i diversi aspetti della finanza sostenibile e dell'asset management.

**Professor Bellemo, quali sono gli obiettivi del vostro corso? A chi è più adatto consulenti finanziari, private banker o risparmiatori. Oppure è un corso "per tutti"?**

Con la conferenza ci siamo dati l'obiettivo di contribuire a fare un po' di chiarezza in tema di private market. Ne osserveremo gli aspetti principali, le strategie, i pregi e i limiti, per arrivare poi a mettere a fuoco la logica del loro utilizzo in portafoglio.

Considerando le caratteristiche specifiche e assolutamente non ovvie degli strumenti finanziari che investono nei mercati privati, crediamo che la scelta di investire una parte del portafoglio dovrebbe sempre avvenire con una guida professionale ben informata. Pensiamo quindi che i target della conferenza siano sicuramente consulenti e private banker. Peraltro, anche i potenziali investitori finali che fossero incuriositi e volessero mettere a fuoco il tema, potrebbero trovare interessante partecipare alla conferenza.



**Quali sono oggi le avvertenze per chi intende investire in prodotti illiquidi? A suo avviso c'è sufficiente consapevolezza delle caratteristiche di questi strumenti in chi investe? Perché a suo giudizio ci vuole "il fisico" per investire nei private market?**

È un po' come fare escursioni in montagna. Di fronte a un trekking lungo, verso una meta ambita e di grande soddisfazione, non ci si può presentare impreparati. È richiesto un certo impegno e si deve di arrivare all'appuntamento allenati e motivati. Chi investe in prodotti illiquidi verrà ben remunerato per il lungo periodo temporale durante il quale rinuncia alla possibilità di negoziare il suo investimento. Ma questa rinuncia potrebbe avere conseguenze non previste. L'illiquidità e le altre caratteristiche dei prodotti di private market dovrebbero suggerire all'investitore di presentarsi informato e consapevole se vuole avere adeguate garanzie di portare a termine questa speciale escursione con successo.

**Quanto può essere il peso dei private market nel portafoglio di un investitore privato?**

Non pensiamo che sia possibile parlare di peso ideale. L'oggettiva complessità di questo tipo di investimento fa sì che, a parità di dimensione del patrimonio o di obiettivi dell'investitore, la differenza la faccia la sua piena conoscenza delle caratteristiche degli strumenti di private market. La quota investita in strategie di mercati privati per un investitore private ben informato potrebbe, paradossalmente, essere troppo elevata per un HNWI non adeguatamente consapevole.

**Nell'ambito delle soluzioni di private market chi può a suo giudizio trovare il maggior interesse tra i risparmiatori e i soggetti istituzionali, come per esempio casse di previdenza, fondi pensione...?**

Alcuni investitori istituzionali esteri hanno impostato in modo strutturale la propria politica di investimento su attività illiquide. Questa scelta è stata avviata 30 anni fa, nel tempo ha permesso di allocare capitali rilevanti su questi mercati e non è mai stata rinnegata perché ha generato molto valore per i patrimoni gestiti. Pensiamo quindi che l'illiquido, in primis nei portafogli istituzionali, ma anche in quelli private, potrebbe senza dubbio essere presente più di quanto lo sia attualmente. Ma a un maggior peso rispetto ai livelli attuali si dovrà arrivare con la dovuta gradualità.

## Ecco i driver che faranno da guida alla crescita dell'industria Esg

Intervista a **Tiziano Bellemo** e **Alberto Lanzavecchia**, relatori Teseo.

Quanto c'è ancora da fare l'affermazione della finanza green? La risposta la offrirà la conferenza di **Teseo al Salone del Risparmio**, prevista martedì dalle 9.30 alle 11.30 alla Sala Amber 1, sul tema *"Un nuovo quadro valoriale a supporto della finanza sostenibile. I driver della finanza etica che faranno da guida alla crescita dell'industria"*. Relatori della conferenza saranno **Tiziano Bellemo** e **Alberto Lanzavecchia**. A quest'ultimo chiediamo di rispondere ad alcune domande sullo stato dell'arte del fenomeno Esg.



**Professor Lanzavecchia, l'entusiasmo verso il mondo degli investimenti Esg sembra fortemente rallentato dopo alcuni anni di espansione e impegno nella trasformazione dell'offerta in chiave sostenibile da parte degli intermediari. Come se lo spiega?**

I primi fondi avevano il vantaggio – commerciale - della evidente differenziazione rispetto a quelli tradizionali. Era facile individuarli e venderli. Arrivati oggi al punto che ogni società del risparmio gestito propone almeno un fondo Esg, la capacità di scegliere si è ridotta, anche in relazione al fatto che in molti casi la scelta tra fondi Esg e tradizionali è stata basata prevalentemente sul profilo rischio – rendimento.

**Uno dei grandi temi di dibattito tra gli operatori è che non è facile coniugare, nei fondi Esg, purezza nella scelta delle aziende che attuano la sostenibilità e la capacità dei fondi di generare al contempo un rendimento all'altezza delle aspettative dei sottoscrittori. Cosa pensa del fatto che il mercato dell'offerta si sia orientato sui fondi ex articolo 8 (che investono solo in parte in aziende sostenibili) e non sia riuscito a strutturare una offerta ex articolo 9 (fondi col filtro 100 per cento Esg)?**

È inevitabile che sia così, fintantoché l'offerta di strumenti finanziari emessi da "aziende sostenibili" risulta una nicchia del totale in circolazione. Quanta parte del Pil è "sostenibile"? (Molto poco...) La scarsità di aziende sostenibili è la causa della rarità di titoli sostenibili in circolazione, da cui l'impossibilità a creare fondi 100% sostenibili di grandi dimensioni. A ciò si aggiunge la difficoltà di gestione di un prodotto ex articolo 9 in base alla normativa vigente e prossima futura.

**Quali aspetti a suo giudizio possono riportare entusiasmo e impegno nella finanza sostenibile?**

Occorre spostare la prospettiva commerciale da "fondi che non investono in attività economiche negative" verso fondi che investono nella transizione ecologica o nello sviluppo di attività sostenibili esistenti. Per fare questo occorre che i fondi si caratterizzino nell'investimento sul mercato primario - azionario o obbligazionario -, dove la raccolta di capitali avviene per l'investimento diretto nell'economia reale. Solo così l'investitore può assumere il ruolo di agente per il cambiamento, generando impatti positivi attesi nell'economia reale indotto dal nuovo capitale raccolto ed investito in attività reali.

**C'è ancora qualcosa da fare a livello normativo per rilanciare l'Esg?**

La normativa già prevede che i consulenti assumano l'impegno a verificare le preferenze di sostenibilità del cliente grazie anche all'inserimento di quesiti specifici all'interno del questionario di profilatura. Dal punto di vista dei prodotti, potrebbe avere efficacia etichettare i fondi "tradizionali" in base al contributo negativo sulla sostenibilità delle aziende in portafoglio - in analogia a quanto scritto sulle sigarette -. Per esempio, una etichetta sul contributo negativo generato dalle aziende investite sui nove limiti planetari (Rockström et al. 2009, Nasa Goddard Institute for Space Studies, ndr) e sulla giustizia sociale. Ciò sarebbe di aiuto nel creare maggiore consapevolezza tra gli investitori, attivando nelle aziende emittenti un processo, su larga scala, di transizione verso la sostenibilità.

## Negoziazione e persuasione fondamentali per allineare gli obiettivi di clienti e consulenti

Intervista a **Cosimo Scarafile**, relatore Teseo.

Come sta cambiando il rapporto tra consulenti finanziari e clienti nell'era della Intelligenza Artificiale? A darci le giuste indicazioni sulla strada che sta prendendo questa relazione in tempi di profondi cambiamenti è ancora una volta la finanza comportamentale e in particolare la conferenza di **Teseo** "Tra negoziazione e persuasione: la consulenza finanziaria e la gestione della relazione", prevista al Salone del Risparmio giovedì 11 aprile dalle ore 9.00 alle 11.00 nella Sala Space 4. I contenuti li anticipiamo con il relatore, l'esperto di finanza comportamentale e docente di Teseo **Cosimo Scarafile**.



### **Professor Scarafile, nella relazione tra consulente e cliente quali sono i fattori più frequenti di disallineamento?**

Più spesso di quanto non si pensi, più che un disallineamento di strategie, c'è un disallineamento di linguaggio, che poi impedisce al cliente di comprendere fino a fondo i presupposti delle soluzioni di investimento raccomandate dai consulenti. Le parole hanno un peso specifico e un potere che non possono e non devono essere trascurati. Il loro utilizzo non consapevole genera sfasature che fanno male alla relazione fiduciaria o al suo sviluppo. C'è, inoltre, un altro fattore rilevante che può generare divergenza: la non conoscenza del "sistema di credenze" del cliente. Se il consulente ignora o dà poca importanza a questo fattore si troverà a muoversi senza bussola e senza punti di riferimento.

### **Capacità di negoziazione e persuasione, perché possono rivelarsi cruciali per il consulente finanziario. Ci può spiegare la differenza e quando vanno esercitate?**

La loro crucialità dipende innanzitutto dal fatto che, consapevolmente o meno, noi negoziamo e tendiamo a usare forme persuasive praticamente dalla nascita. È ovvio che da adulti poniamo barriere e limiti quando non siamo convinti che qualcosa ci porti vantaggi personali; pertanto, il consulente deve ricorrere alle tecniche negoziali e ai processi persuasivi per portare il cliente a un più alto livello di consapevolezza, allo scopo di fare il suo bene e, indirettamente, anche il proprio. La comunicazione persuasiva è parte integrante della negoziazione e i suoi scopi devono sempre avere finalità etiche. In sintesi, il processo negoziale è il contesto, cioè il "campo" dove si svolge il confronto, mentre la persuasione (e i suoi strumenti) rappresentano uno dei mezzi per gestire quel confronto.

### **Quali sono gli aspetti della finanza comportamentale che possono aiutare maggiormente i professionisti degli investimenti nella relazione con gli investitori?**

È una disciplina straordinaria - a cui fanno riferimento anche gli approcci negoziali - e la cui conoscenza è fondamentale per ogni consulente, perché permette di decodificare i comportamenti degli investitori e di comprenderne le "motivazioni di fondo", che hanno spesso un'eziologia di carattere emozionale. In tal senso, abbiamo un enorme debito di riconoscenza nei confronti di **Daniel Kahneman**, venuto a mancare proprio in questi giorni, e di molti dei suoi colleghi e discepoli. La "finanza comportamentale applicata" è la versione più attuale e più funzionale a cui tendere, in modo da poter passare dalla teoria alla pratica, avendo cognizione dei comportamenti consulenziali più appropriati da adottare in funzione delle cosiddette "personalità finanziarie".

## Obiettivo portafoglio decorrelato con i passion asset

Intervista a **Dario Baudo**, relatore Teseo.

Una delle parole chiave per chi intende investire con la dovuta attenzione è "diversificazione". E in questa logica trovano posto tantissimi strumenti finanziari e non dalle più diverse caratteristiche, tra i quali i "passion asset". Proprio a questo tema è dedicata la Conferenza di Teseo "*Passion asset: un sistema piacevolmente alternativo di investire*", che si svolge giovedì 11 aprile dalle ore 11.30 alle 13.30 nella Sala Space 4. Con l'aiuto del relatore, il professor **Dario Baudo**, che è docente di **Teseo** presso banche, Sim e altri intermediari finanziari fin dalla sua fondazione, cerchiamo di inquadrare questa tipologia di investimenti.



### **Professor Baudo, cosa si intende e quali sono i Passion asset oggi più sulla cresta dell'onda?**

Le rispondo prendendo in prestito una definizione ricorrente in ambito giuridico; si tratta di investimenti in beni reali ad alto carattere venale, come opere d'arte, orologi, auto d'epoca, gioielli, vini pregiati o beni di lusso, come ad esempio, borse da donna.

Eviterei però di parlare di mode perché, la maggior parte di questi asset, sono ormai oggetto di interesse da parte degli investitori, da diversi decenni.

Ci sono anni in cui l'attenzione dei mass media si è concentrata su alcuni di questi beni, come per esempio gli orologi o gli NFT, ma non considero corretto definire i passion investment come asset sulla cresta dell'onda.

### **Il fenomeno dei Passion asset è diffuso nel mondo anglosassone e nei mercati emergenti. E in Italia quanto si sta affermando?**

Il nostro Paese sconta storicamente un certo ritardo rispetto al mondo anglosassone quando si parla di finanza ed investimenti e, anche in questo caso, non ci sottraiamo ad una tradizione che non definirei positiva. Peraltro, proprio perché da sempre condividiamo con la Francia il primato nel mondo dell'arte e del lusso, i beni prodotti in Italia, hanno avuto grande appeal agli occhi degli investitori. Quindi possiamo definirci eccellenti creatori di passion asset, ma investitori marginali nel panorama internazionale. Tuttavia, da almeno vent'anni, sia pur lentamente, anche gli italiani hanno iniziato a diversificare i loro investimenti, puntando inizialmente su asset class più facilmente riconoscibili, come l'arte, i vini, le auto d'epoca, ampliando negli ultimi anni l'interesse verso beni e forme di investimento legate al mondo dei passion asset.

### **Che spazio possono avere oggi i Passion asset nei portafogli sposando una logica di diversificazione degli investimenti?**

La sua domanda centra esattamente il punto; un investitore che pone al centro della costruzione del portafoglio la decorrelazione, con i passion asset raggiunge sicuramente il suo obiettivo. Fondamentale ricordare però che, nella maggior parte dei casi, si tratta di investimenti illiquidi e di conseguenza i tempi di smobilizzo, a seconda del bene selezionato, potrebbero essere particolarmente lunghi.

### **Che differenza riscontra tra l'investire su una propria "passione" o su un investimento di tipo più tradizionale?**

In prima battuta, la risposta più scontata è l'emotività.

Un'opera d'arte, un orologio, un vino raro, una borsa, rappresentano beni reali che toccano le nostre passioni, gli interessi che coltiviamo. È improbabile che lo stesso possa accadere con gli investimenti in strumenti finanziari tradizionali. Al tempo stesso l'emotività, come ci insegna la finanza comportamentale, è una delle più grandi nemiche degli investitori; quindi, l'importanza del consulente nell'indirizzare verso scelte finanziariamente corrette, diventa ancora una volta fondamentale.

Quindi passion asset sì, ma sotto la guida attenta di consulenti qualificati!

## Come sta cambiando la formazione dei private banker?

Intervista a **Davide Di Sarno**, Vicedirettore - Direzione Operations e ICT Banca Patrimoni Sella.

Il nostro settore è in continua evoluzione e richiede professionisti, non solo altamente qualificati, ma anche costantemente aggiornati. Non solo comprovate competenze tecniche rispetto i prodotti e i mercati o una seria conoscenza della normativa, ma anche spiccate capacità nel relazionarsi con il cliente, saper ascoltare e comprendere le sue necessità e le esigenze personali.

Entrare in empatia con il cliente, comunicare in modo chiaro, flessibilità, mediazione, apertura al cambiamento e *problem solving* non sono più aspetti trascurabili, ma anzi permettono una interazione stabile, continuativa e fiduciaria.

Ma non solo, sempre di più si delinea un profilo che ha competenze che vanno oltre la semplice gestione finanziaria.

Questo si traduce nell'essere un professionista che sa anche consigliare e soprattutto indirizzare i bisogni legati alla sfera professionale e familiare del proprio cliente, come ad esempio i passaggi generazionali, la gestione dei conflitti, una gestione ponderata della fiscalità o eventuali risvolti legali legati alle imprese in capo al cliente.

Tutti questi aspetti stimolano gli istituti bancari a fornire una formazione che vada esattamente in questa direzione e che sia sempre più attenta anche all'approccio, non solo al contenuto dell'offerta.

Banca Patrimoni Sella & C. si è spinta oltre e ha creato un vero e proprio centro di eccellenza per la formazione del proprio personale, un luogo fisico ideale anche per valorizzare il nostro Brand e fare networking, si chiama BPS campus.



### Quali sono le aree di competenza che oggi vanno assolutamente presidiate?

Banca Patrimoni, da sempre attenta anche alle nuove generazioni, intende fornire un supporto costante e continuo su una serie di tematiche, puntando in particolare sulla concretezza e sulle migliori pratiche disponibili nel nostro settore. Questo anche creando percorsi formativi più su misura e che considerino l'esperienza e l'operatività del singolo banker. Parliamo quindi di una solida preparazione tecnica anche rispetto quanto previsto da ESMA, come ad esempio sui prodotti di investimento offerti o raccomandati, incluse eventuali implicazioni fiscali sostenute dal cliente, la consulenza relativa a prodotti caratterizzati da elevati livelli di complessità, la gestione degli oneri, gli obblighi in relazione ai requisiti di adeguatezza, conoscenza del funzionamento dei mercati e l'impatto sui prodotti di investimento, i rendimenti e l'analisi previsionale, i prospetti informativi e la gestione del portafoglio.

Non solo competenze più legate al business, ma anche agli obblighi normativi, come ad esempio una buona competenza sugli abusi di mercato e sulle tematiche dell'antiriciclaggio.

Come indicato sopra, una grandissima attenzione la stiamo anche concentrando sulle "competenze trasversali".

Parliamo di quel bagaglio di qualità personali, abilità relazionali e approccio che utili non solo nella sfera professionale ma anche personale.

In particolare, stiamo puntando sulle skills di tipo:

- **Cognitivo** (legati al come si ragiona)
- **Relazionali** (ovvero come mi rapporto con gli altri)
- **Realizzative** (passare dal pensiero all'azione)
- **Manageriale e motivazionale**

### Rimanendo sul tema della formazione, digitalizzazione e intelligenza artificiale orienteranno anche la vostra banca-rete e se sì in che modo?

Il nostro contesto, come ci siamo detti, è in continua evoluzione anche sotto l'aspetto tecnologico.

Il miglioramento verso una maggior digitalizzazione di alcuni processi, non solo ci permette di essere molto più sostenibili, ma ci permette di gestire meglio e con più attenzione i nostri clienti.

Al centro continua a rimanere la persona, ovvero il private banker, la sua esperienza e la sua capacità nel gestire i patrimoni, ma affiancato da una tecnologia che sostiene il suo lavoro quotidiano e, dove possibile, lo agevola, permettendo un'ottima performance verso il cliente.

Un'evoluzione verso il digitale non semplice, ma ora quanto mai necessario, non solo per la parte di core banking e di home banking ormai nota ai più, ma anche e soprattutto verso i processi di erogazione del servizio/prodotto e più in generale della consulenza.

Di conseguenza Banca Patrimoni Sella & C., non solo continua ad investire in maniera importante per avere i migliori sistemi informativi disponibili, incluso l'avvio di alcuni progetti che si basano sull'intelligenza artificiale, ma anche di formare le persone in modo che abbiamo maggiore consapevolezza degli strumenti a disposizione, delle loro potenzialità e il loro miglior utilizzo pratico.

## Talent Next Gen, il progetto per il ricambio generazionale di Zurich Bank

Intervista a **Marta Cozzi**, responsabile formazione FA di Zurich Bank.

Uno dei temi più avvertiti dalle Reti di consulenti finanziari è quella del ricambio generazionale tra i *financial advisor*, in una professione caratterizzata da una età media piuttosto alta. Uno dei progetti più interessanti e innovativi volti all'inserimento dei giovani nell'attività di consulente finanziario è proposto da **Zurich Bank**. La **Newsletter di Teseo** ne parla con **Marta Cozzi**, responsabile formazione FA di **Zurich Bank**

### **Dottoressa Cozzi, come state affrontando il tema del ricambio generazionale nella Rete?**

Per rispondere alle esigenze di ricambio generazionale, Zurich Bank investe su un progetto sostenibile e strutturato di valorizzazione delle nuove generazioni. Tale strategia si realizza non solo attraendo dal mercato nuovi talenti che vogliono intraprendere questa professione, ma anche creando dei momenti di condivisione e scambio continui tra i giovani consulenti che hanno già scelto la nostra banca come realtà in cui crescere. Crediamo che le nuove generazioni siano una grande ricchezza per il futuro della nostra Banca: portano innovazione, nuovi metodi di lavoro, linguaggi e strategie di investimento più in linea alle esigenze dei figli dei nostri clienti, sviluppando così il rapporto tra più generazioni e ponendo le basi per un passaggio di portafoglio tra consulente senior e neo-consulente.



### **In cosa consiste il vostro programma Talent Next Gen? Chi riguarda e con quali obiettivi?**

Il *Talent Next Gen* è un progetto ambizioso e concreto lanciato lo scorso autunno, con cui offriamo ai giovani talenti under 35 provenienti dal mercato supporti formativi, un tutor dedicato e incentivi economici a fronte del raggiungimento di obiettivi commerciali. Accompagniamo i giovani nell'acquisizione delle competenze necessarie al ruolo secondo i valori identitari di Zurich Bank, supportandoli fin dalla fase di preparazione dell'esame di abilitazione all'Albo dei Consulenti Finanziari. La formazione dei nostri consulenti è fondamentale per garantire ai clienti un servizio d'eccellenza, che sappia vederli protagonisti.

### **Avete previsto al vostro interno il lavoro in *team*, per consentire ai giovani di fare esperienza sotto la guida di professionista senior?**

La possibilità di confronto e scambio con un consulente esperto è un elemento strategico per permettere ai giovani di crescere e costruire il loro futuro. Il progetto *Talent Next Gen* prevede tra i propri pilastri, il supporto per due anni al neo-consulente di un tutor sul territorio, che agevoli l'operatività dell'attività quotidiana grazie alla propria esperienza. Molto più di un supervisore, già previsto per normativa, è un vero e proprio punto di riferimento, che aiuta a crescere e raggiungere gli obiettivi commerciali. Stiamo inoltre agevolando la creazione di *team* di passaggio generazionale che favoriscano la condivisione di competenze e clienti per guidare il passaggio dei portafogli e lo sviluppo commerciale.

### **Come sta cambiando la formazione diretta ai giovani?**

Una formazione attrattiva per i giovani non può prescindere dalla digitalizzazione e dall'innovazione, abbracciando modalità di crescita e scambio che sappiano guardare alle loro esigenze e ai loro linguaggi. Per questo in Zurich Bank, abbiamo creato delle community tematiche e dei momenti di incontro periodici - *New Generation FA Day* - per favorire l'innovazione e per garantire lo scambio reciproco tra giovani attraverso la creazione di proposte concrete di sviluppo. La comunicazione avviene sia attraverso incontri fisici, sia a distanza, oltre che attraverso metodi smart e veloci proposti dagli stessi giovani. È stato, ad esempio, creato un gruppo WhatsApp permanente, *Z-Stars*, per agevolare lo scambio di informazioni e il confronto costante.

## Anasf, la formazione ai soci: il focus è sull'AI

Intervista a **Luigi Conte**, presidente di Anasf.

La formazione è diventato sempre più un elemento hard delle organizzazioni, un aspetto che è chiarissimo al mondo dei consulenti finanziari che punta sempre più sull'affinamento delle proprie competenze per rispondere alle esigenze crescenti della clientela in un contesto di grande complessità sui mercati finanziari che ormai è una costante. Pertanto, la Newsletter di Teseo ha fatto il punto con **Luigi Conte**, presidente di **Anasf**, sulle iniziative formative portate avanti dall'associazione di categorie dei cf a favore degli associati.



**Presidente Conte, il crescente utilizzo della consulenza finanziaria a parcella tra le reti di consulenza finanziaria pone a suo giudizio ancora di più come tema centrale quello della formazione di alta qualità e della certificazione professionale? Se sì in che direzione devono andare oggi formazione e certificazione?**

Certamente formazione e certificazione rappresentano elementi distintivi che ci permettono di essere determinanti nella vita dei cittadini, differenza che viene espressa quotidianamente - la raccolta della categoria in crescita ne è la prova - a prescindere dal modello retributivo. La RIS sarà votata in plenaria dal Parlamento Eu il prossimo 22 aprile e i negoziati interistituzionali inizieranno durante la prossima legislatura europea. Anasf rappresenterà adeguatamente gli interessi della categoria nell'evoluzione dei lavori.

**Quali sono i temi centrali della formazione nel 2024, a cui avete dato più spazio, per esempio, nei seminari di aggiornamento professionale Anasf e perché?**

Diverse tappe vedono al centro il tema dell'intelligenza artificiale, in particolare l'IA generativa, altre approfondiscono le caratteristiche di una comunicazione e di una consulenza efficace, tramite principi riconducibili alla psicologia economica e alle neuroscienze. Il focus sarà invece più tecnico riguardo agli appuntamenti dedicati al mondo assicurativo e alla costruzione di portafoglio. Sono aperte le iscrizioni sul sito [www.anasf.it](http://www.anasf.it) alla sezione formazione.

**La consulenza finanziaria come percorso accademico, a che punto siamo in Italia. Quali iniziative sta varando l'Anasf in collaborazione con gli atenei, in questa direzione?**

Anasf ha sempre offerto ai propri associati e associate numerosi seminari e specializzazioni con master di primo e secondo livello stringendo rapporti con le Università italiane. È recente la sigla della convenzione con *l'Università Luiss Guido Carli School of Law* per l'iscrizione al Master universitario di prima fascia in 'Regolazione delle attività e dei mercati finanziari'.

**Efpa Italia, a partire dalla certificazione Esg, potrebbe dare grande rilievo alle certificazioni professionali "tematiche". Quali sono i temi a suo giudizio che potrebbero meritare una certificazione ad hoc?**

Possedere le certificazioni Efpa non rappresenta solo una mera acquisizione di competenze ma una qualifica distintiva. Sono aperte le iscrizioni al corso online realizzato da Talent Garden, in collaborazione con Anasf, "Intelligenza Artificiale (IA) per i consulenti finanziari". Nel corso verranno approfonditi i temi oggetto dell'esame per l'ottenimento della nuova certificazione Efpa AI Advisor appena annunciata.

**Parliamo di educazione finanziaria, che è entrata come materia di insegnamento nelle scuole all'interno dell'educazione civica. Lo considera un punto d'arrivo o un punto di partenza, perché e in che senso?**

È sicuramente un traguardo atteso da anni. Siamo contenti che l'obiettivo di far riflettere tutti i cittadini sul concetto di pianificazione finanziaria per incrementare il livello culturale è sempre più nitido e riconosciuto dal mondo politico-istituzionale. Affinché sia efficace il Ddl Capitali, approvato in via definitiva dal Senato lo scorso febbraio, bisogna ora mettere in chiaro chi insegnerà l'educazione finanziaria e con che modalità.

**Per l'educazione finanziaria degli adulti basta la guida professionale dei consulenti finanziari o l'Anasf pensa a iniziative ad hoc strutturate per il futuro?**

I risparmiatori seguiti da un consulente finanziario sono finanziariamente più educati. Sono però fondamentali iniziative sul territorio che avvicinino i cittadini a questi temi per una maggiore cultura finanziaria. Dal 2019 Anasf realizza "Pianifica la mente - Metti in conto i tuoi sogni": un percorso di alfabetizzazione finanziaria pensato per fornire ai cittadini le competenze necessarie per acquisire maggiore consapevolezza sui temi economico-finanziari e avvicinarli ai temi del risparmio e della pianificazione.

## Tutti i programmi di Efp Italia

Intervista a **Marco Deroma**, presidente di Efp Italia.

Anche con l'avvento del competitor statunitense **Cfp** non cambiano le ambizioni di **Efp Italia**, che punta a crescere nel numero dei certificati con il lancio di due nuovi livelli di certificazione "tematica" e con un ridisegno del passaggio dal livello di certificazione **Efa** a **Efp** attraverso il conseguimento di certificazioni specialistiche. La **Newsletter di Teseo** ne parla con **Marco Deroma**, presidente di Efp Italia.



**Presidente Deroma, parliamo di numeri del sistema Efp Italia. Pensa che la crescita della fondazione, finora costante, possa trovare un ostacolo nell'avvento di Cfp, grande operatore statunitense della certificazione professionale?**

La nostra fondazione sta cercando di espandere il suo confine per prendere il maggior numero di professionisti, questo obiettivo rimane inalterato anche dopo l'ingresso ufficiale del certificatore statunitense **Cfp** sul mercato italiano, attraverso le associazioni dei consulenti autonomi **NAFOP** e delle società di consulenza finanziaria **AssoSCF**. Il mio pensiero è che la concorrenza non faccia mai male; quindi, abbiamo raccolto la sfida di **Cfp** attivandoci anche noi sul canale dei consulenti finanziari autonomi. L'ingresso nel comitato scientifico di Efp Italia di un professionista della levatura di **Massimo Scolari** (presidente di **ASCOFIND**, l'altra associazione di categoria delle società di consulenza finanziaria, n.d.r.) è una porta aperta verso il mondo dei consulenti finanziari autonomi e verso la consulenza finanziaria indipendente.

**In cosa differisce il sistema Efp dal Cfp?**

L'aspetto peculiare del sistema di certificazione professionale Efp è di aver trovato una formula di standardizzazione in grado di funzionare in un ambito europeo quantomai variegato sia in termini di contesti normativi che di modelli distributivi. E questo approccio finora è stato pagante, come attestano gli oltre 94mila certificati Efp in Europa. Noi non abbiamo voluto oltrepassare i confini continentali mentre Cfp ha una visione più mondialista della certificazione e questo può paradossalmente limitare il livello di profondità e di adeguatezza al contesto rispetto ai singoli Paesi.

**Cosa rappresenta l'Italia per il sistema Efp?**

Siamo il terzo movimento del sistema Efp Italia, con 11mila certificati al 31 dicembre 2023 tra i vari livelli - Eip, Efa ed Efp, più la certificazione Esg -, con Spagna e Regno Unito più in alto nel ranking a quota 20mila certificati. Nel nostro Paese la leadership di Efp Italia è chiara, adesso con Cfp il perimetro dei certificatori si espande ma siamo convinti di mantenere la nostra centralità.

**Certificazioni tematiche, facciamo il punto dopo quella Esg lanciata due anni fa?**

È partita a fine 2023 la certificazione **European Insurance Specialist**, aperta a tutti i professionisti specializzati in ambito assicurativo e a tutte le compagnie e intermediari finanziari che puntano ad accreditare i propri consulenti con una certificazione professionale in tema assicurativo. Entro la fine dell'anno verranno pubblicate le prime date d'esame per il secondo livello di perfezionamento in ambito Esg, **Esg Expert Advisor**. Ricordo che i professionisti con la certificazione di primo livello Esg sono oltre 5000. La risposta dei potenziali interessati è molto buona, siamo convinti di chiudere anche il 2024 con una notevole crescita del numero dei certificati. Ricordo che nel 2023 siamo cresciuti dell'8,9% rispetto all'anno precedente. C'è tutto un tema che stiamo sviluppando adesso che ha però come orizzonte temporale il 2025, relativamente **alla possibilità di suddividere la fase di passaggio dalla certificazione Efa in Efp attraverso cinque certificazioni specialistiche**. Nuove certificazioni che ci apprestiamo a presentare proprio al Salone Risparmio.

**Parliamo degli enti formativi che lavorano all'interno del sistema Efp, la loro offerta è in crescita?**

C'è molto interesse, gli enti formatori sono la spina dorsale del sistema di certificazione Efp. È giusto sottolineare che Efp Italia, volendo evitare conflitti d'interesse, ha rinunciato fin dal suo primo giorno di vita alla organizzazione in proprio di corsi formativi, lasciando spazio alla professionalità delle tantissime scuole di formazione che sempre più si impegnano nei corsi finalizzati alla preparazione agli esami e al mantenimento delle certificazioni. Un'ultima cosa...

**Prego...**

C'è una bellissima notizia... prima di Pasqua, **Efp Italia ha acquistato la sua sede storica, l'immobile di via Fabio Filzi a Milano**, a dimostrazione del rafforzamento economico conseguito dalla Fondazione negli ultimi sei anni.



 **TESEO**

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

Tel. 0584 338275 – 338254

Fax. 0584 1811011

[www.teseogroup.eu](http://www.teseogroup.eu) - [segreteria@teseofor.it](mailto:segreteria@teseofor.it)