



Il consulente che sa gestire le emozioni dei clienti poi conquista la loro fiducia

di Roberta Milanese

A pag. 2

Il talento del cervello può durare a lungo. Ecco come

di Michela Matteoli

A pag. 3

Il fattore longevity, come cambia l'asset allocation

di Massimiliano Marzo

A pag. 5

Effetto rarità e deflazione, ecco perché è il momento degli investimenti non convenzionali

di Paolo Turati

A pag. 6

Modello banca-rete, l'unione fa la forza nell'interesse dei clienti

di Dario Di Muro - BPER Financial Advisors

A pag. 7

Banca Investis punta sulla crescita con tanta attenzione ai talenti e formazione di qualità

di Valentina Casella - Banca Investis

A pag. 8

Anasf sempre più crocevia della formazione dei consulenti finanziari

di Luigi Conte - Presidente Anasf

A pag. 10

Certificazioni specialistiche è boom, con i certificati già a quota 1000

di Nicola Ardente - Presidente Efpa Italia

A pag. 12



La formazione certificata, asset decisivo per il Consulente 3.0

di Sonia Ceramicola e Piero Davini*

Un po' la spinta dei regolatori europei ma ben più incisivamente la naturale evoluzione dei modelli d'offerta, trainata da una cresciuta sensibilità di operatori e risparmiatori, sta cambiando strutturalmente l'attività dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede in una triplice direzione: **in primis verso l'adozione sempre più spinta della consulenza finanziaria a parcella** che si affianca - e in alcuni casi prevale addirittura - al modello di consulenza centrato sui "rebate" che ha fatto la fortuna del sistema delle reti di consulenza finanziaria nell'ultima decade del secolo scorso e nel primo quarto del nuovo secolo.

Questa apertura alla fee advice, che sta spingendo gli operatori a costruire portafogli orientati a una sempre più marcata diversificazione tra strumenti finanziari e a una più accentuata trasparenza, **è accompagnata da un secondo grande cambiamento, quello costituito dal lavoro in team**, dove il consulente finanziario non è più una monade ma si circonda di colleghi, spesso con competenze diverse, per una assistenza ai clienti che beneficia come mai accaduto prima delle sinergie tra professionisti. Un lavoro di squadra che porterà nei prossimi anni ancora più in alto l'attività del consulente finanziario nella considerazione degli investitori italiani, in particolare dei segmenti upper affluent e private.

A pag. 1

Sonia Ceramicola - Piero Davini

* Co-Founder & Owner di Teseo

Calendario conferenze

**Il valore delle emozioni nella consulenza Strategie per costruire una partnership vincente con i clienti**Relatore: **Roberta Milanese****MARTEDÌ 15 APRILE 2025**

dalle ore 9.30 alle ore 11.30 - Sala AMBER 1

La conferenza è accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento delle Certificazioni EFA, EFP, EIP, ESG, EIS, PPF, PMK, EPS, EAI

**Il talento del cervello**Relatori: **Michela Matteoli****MARTEDÌ 15 APRILE 2025**

dalle ore 12.00 alle ore 13.30 - Sala AMBER 1

La conferenza è accreditata per 1 ora ai fini del mantenimento delle Certificazioni EFA, EFP, EIP, ESG, EIS, PPF, PMK, EPS, EAI

**Longevity planning finanziario - Come l'aumento dell'aspettativa di vita condiziona l'asset allocation di portafoglio**Relatore: **Massimiliano Marzo****GIOVEDÌ 17 APRILE 2025**

dalle ore 9.30 alle ore 10.30 - Sala SPACE 4

La conferenza è accreditata per 1 ora ai fini del mantenimento delle Certificazioni EFA, EFP, EIP, ESG, EIS, PPF, PMK, EPS, EAI

**Dall'oro alla tokenomics: l'evoluzione degli investimenti non convenzionali**Relatori: **Paolo Turati – Alberto Franco****GIOVEDÌ 17 APRILE 2025**

alle ore 11.00 alle ore 12.00 - Sala SPACE 4

La conferenza è accreditata per 1 ora ai fini del mantenimento delle Certificazioni EFA, EFP, EIP, ESG, EIS, PPF, PMK, EPS, EAI

La formazione certificata, asset decisivo per il Consulente 3.0



di **Sonia Ceramicola e Piero Davini**
Co-Founder & Owner di Teseo

Un po' la spinta dei regolatori europei ma ben più incisivamente la naturale evoluzione dei modelli d'offerta, trainata da una cresciuta sensibilità di operatori e risparmiatori, sta cambiando strutturalmente l'attività dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede in una triplice direzione: **in primis verso l'adozione sempre più spinta della consulenza finanziaria a parcella** che si affianca - e in alcuni casi prevale addirittura - al modello di consulenza centrato sui "rebate" che ha fatto la fortuna del sistema delle reti di consulenza finanziaria nell'ultima decade del secolo scorso e nel primo quarto del nuovo secolo.



Questa apertura alla fee advice, che sta spingendo gli operatori a costruire portafogli orientati a una sempre più marcata diversificazione tra strumenti finanziari e a una più accentuata trasparenza, **è accompagnata da un secondo grande cambiamento, quello costituito dal lavoro in team**, dove il consulente finanziario non è più una monade ma si circonda di colleghi, spesso con competenze diverse, per una assistenza ai clienti che beneficia come mai accaduto prima delle sinergie tra professionisti. Un lavoro di squadra che porterà nei prossimi anni ancora più in alto l'attività del consulente finanziario nella considerazione degli investitori italiani, in particolare dei segmenti upper affluent e private.

Necessario corollario di questo nuovo sistema, più aperto alla consulenza finanziaria a parcella e al lavoro in team, **è la definitiva consacrazione della formazione certificata**. Un consulente finanziario che desidera elevare e poi superare la propria asticella professionale sul campo oggi deve investire quotidianamente sul rafforzamento delle proprie competenze, è indispensabile. In questo senso seguire iter formativi finalizzati al conseguimento e al successivo mantenimento di certificazioni professionali prestigiose e sfidanti come quelle conferite da Efpa Italia è sì una necessità ma anche una grande opportunità per proporsi da protagonista nel mercato della consulenza finanziaria.

Come Teseo, infatti, stiamo lavorando da anni con proposte formative di alto livello finalizzate certamente ad aiutare i consulenti finanziari nel raggiungere l'obiettivo concreto della certificazione e del suo mantenimento, **ma con un obiettivo ulteriore e - consentitecelo - più nobile**: contribuire in maniera determinante alla trasformazione virtuosa del professionista in un consulente finanziario "a tutto campo", sempre più competente e competitivo, baluardo degli investitori in un contesto geopolitico, sociale economico e finanziario che si fa ogni giorno più complesso.

Con questa premessa, ci avviciniamo al Salone del Risparmio 2025 con grandi aspettative e soprattutto con quattro conferenze di estrema attualità e relatori di elevatissimo spessore che intendono aiutare i consulenti finanziari a sviluppare ulteriori competenze chiave in ambito relazionale e specialistico: dal tema degli investimenti non convenzionali all'interno dei portafogli, al delicato nodo della Longevity risk nella pianificazione finanziaria, dal valore delle emozioni nella consulenza finanziaria al talento del cervello che offriranno molti spunti di riflessione sul macro tema della finanza comportamentale.

Completano la "Newsletter di Teseo" quattro interviste a esponenti di primo piano del mondo della consulenza finanziaria come **Dario Di Muro**, Responsabile della rete **BPER Financial Advisors**, **Valentina Casella** Head of People Management, Recruiting, Development & Training di **Banca Investis** e a esponenti di istituzioni prestigiose come **Luigi Conte**, Presidente di Anasf e **Nicola Ardente**, Presidente di Efpa Italia.

Buona lettura e vi aspettiamo al Salone del Risparmio!

Il consulente che sa gestire le emozioni dei clienti poi conquista la loro fiducia



Intervista a:
Roberta Milanese, relatrice Teseo.

La psicologa e psicoterapeuta **Roberta Milanese** presenta la conferenza di Teseo di cui è relatrice, "Il valore delle emozioni nella consulenza: strategie per costruire una partnership vincente con i clienti".

Roberta Milanese è la relatrice della conferenza "Il valore delle emozioni nella consulenza: strategie per costruire una partnership vincente con i clienti" di martedì 15 aprile 2025, dalle ore 9.30 alle ore 11.30 presso la Sala Amber 1. Milanese, che è psicologa, psicoterapeuta e coach, ricercatrice associata e psicoterapeuta ufficiale del Centro di Terapia Strategica di Arezzo, diretto da **Giorgio Nardone**, presenta così contenuti e obiettivi della conferenza.



Dottoressa Milanese, chi vince tra emozioni e razionalità nelle scelte finanziarie?

Idealmente dovrebbe vincere la razionalità, ma le neuroscienze hanno dimostrato che anche in ambito finanziario non esiste una decisione razionale che non implichi un coinvolgimento delle zone emotive del cervello. È stato addirittura stimato che oltre l'80% delle decisioni economiche vengano preso sulla base di una spinta emozionale. Il premio Nobel per l'economia **Daniel Kahneman** ha evidenziato numerosi *bias*, distorsioni cognitive che interferiscono con la logica quando si tratta di investire il denaro. Anche quando la razionalità dovrebbe essere lo strumento principale della decisione sono le emozioni a giocare un ruolo fondamentale.

Perché oggi le emozioni giocano un ruolo chiave nella buona riuscita della relazione tra consulenti finanziari e clienti?

Oggi più che mai le persone cercano nei consulenti non solo competenza tecnica, ma anche ascolto e fiducia. Il denaro non è solo una questione di numeri: dietro ogni scelta finanziaria ci sono paure, aspettative e vissuti personali. Se un consulente non sa leggere le emozioni del cliente, rischia di proporre soluzioni perfette sulla carta, ma lontane dalla realtà di chi ha davanti. La capacità di sintonizzarsi sul vissuto emotivo dell'altro è fondamentale per costruire una relazione solida e duratura. Un prerequisito indispensabile affinché il cliente sia disposto a lasciarsi guidare in un territorio - quello degli investimenti - percepito spesso come incerto e rischioso.

Come si vince la resistenza al cambiamento nel risparmiatore?

La resistenza al cambiamento è una caratteristica naturale di tutti gli esseri viventi. In ambito finanziario nasce spesso dalla paura di sbagliare e non avere il controllo. Se non vuole amplificare la paura, il consulente deve evitare di forzare il cambiamento creando invece le condizioni affinché questo avvenga. A questo fine, diventa essenziale comunicare in modo strategico, riconoscere e gestire le emozioni del cliente, utilizzandole come leve per il cambiamento, anziché focalizzarsi esclusivamente su spiegazioni tecniche e razionali. Le abilità comunicative devono quindi entrare a far parte integrante della professionalità del consulente finanziario al pari delle competenze specialistiche, in modo tale da massimizzare l'efficacia del suo intervento.

Esistono delle strategie per gestire le emozioni del cliente e costruire una partnership ancora più solida?

Nell'ambito dell'approccio strategico sviluppato da **Paul Watzlawick** e **Giorgio Nardone** sono state messe a punto specifiche tecniche comunicative per gestire le emozioni - proprie e altrui. Queste strategie, nate in ambito psicoterapeutico, dove la resistenza al cambiamento è decisamente molto forte, si sono dimostrate così efficaci da essere state applicate con successo anche nei contesti aziendali e finanziari. Si tratta di strumenti pratici che possono essere appresi con una formazione adeguata e che permettono al consulente di rendere il proprio intervento più incisivo e gratificante.

Il talento del cervello può durare a lungo. Ecco come.



Intervista a:
Michela Matteoli, relatrice Teseo.

La buona salute del cervello può durare negli anni facendo attenzione a stress, solitudine e cattiva alimentazione. Tante riflessioni e consigli utili nella conferenza della biologa Michela Matteoli al Salone del Risparmio di Milano.

La biologa **Michela Matteoli** è la relatrice della conferenza “**Il talento del cervello**”, di martedì 15 aprile 2025, dalle ore 12.00 alle 13.30 presso la Sala Amber 1. **Matteoli** è professoressa ordinaria di Farmacologia presso l’Humanitas University; direttrice del Programma di Neuroscienze dell’Humanitas Research Hospital e membro di EMBO (European Molecular Biology Organization), Accademia Europea e Accademia dei Lincei. Inoltre, la Matteoli è autrice di ricerche, studi e pubblicazioni sugli effetti dell’infiammazione sulla funzione sinaptica. Nel 2022 ha pubblicato con Sonzogno il libro *Il Talento del Cervello* e nel 2024 il libro *La fioritura dei neuroni*.



Foto di Maki Galimberti

Professoressa Matteoli, la buona salute del cervello è più in pericolo oggi rispetto al passato?

Non credo sia corretto dire che la salute del cervello è maggiormente in pericolo oggi rispetto al passato. Certamente lo è in modo diverso. Un tempo, la salute del cervello era messa a rischio principalmente da condizioni fisiche legate alla povertà e alla scarsità di risorse: malattie infettive, malnutrizione, mancanza di stimoli cognitivi. In molti contesti, non si viveva abbastanza a lungo da sviluppare malattie neurodegenerative, o semplicemente non c’erano strumenti per diagnosticarle. Oggi la situazione è profondamente cambiata. Da un lato, abbiamo a disposizione un’ampia gamma di strumenti medici per prevenire, diagnosticare e curare molte patologie che in passato erano debilitanti o fatali. Ma dall’altro, ci troviamo ad affrontare nuove minacce, più subdole e spesso legate allo stile di vita. Per esempio, non soffriamo più di malnutrizione in senso stretto, ma di una cattiva nutrizione. L’eccesso calorico, l’abuso di zuccheri e grassi, la scarsa qualità dell’alimentazione contribuiscono allo sviluppo di obesità, diabete di tipo 2 e malattie metaboliche, che sono fattori di rischio riconosciuti anche per il declino cognitivo e le malattie neurodegenerative. Inoltre, sebbene abbiamo fatto passi da gigante nella medicina, per alcune patologie del cervello - come la malattia di Alzheimer - siamo ancora privi di cure veramente risolutive.

Infine, la mancanza di stimoli cognitivi è stata sostituita da un sovraccarico di informazioni, iperconnessione e ritmi di vita accelerati. Il nostro cervello è costantemente sollecitato da notifiche, social media, stress lavorativo, e spesso fatica a trovare momenti di vero riposo. Tutto questo può aumentare lo stress, l’ansia e persino incidere sulla nostra capacità di concentrazione e memoria. Inoltre, la qualità del sonno è spesso compromessa, altro fattore cruciale per la salute cerebrale.

In definitiva, la sfida oggi non è solo medica, ma culturale. Proteggere la salute del cervello significa anche ripensare il nostro stile di vita e il modo in cui viviamo la tecnologia e le relazioni.

Perché la solitudine e lo stress sono nemici del buon funzionamento del cervello?

La solitudine è indubbiamente un nemico del buon funzionamento del cervello. Oggi sappiamo che la mancanza di relazioni sociali attive riduce la stimolazione cognitiva. Parlare, confrontarsi, anche semplicemente socializzare tiene il cervello "allenato". Le persone cronicamente sole mostrano più facilmente segni di declino cognitivo precoce. Addirittura, diverse ricerche (come quelle pubblicate sulla prestigiosa rivista *The Lancet*) hanno evidenziato una correlazione tra solitudine e rischio più alto di sviluppare demenze, tra cui la malattia di Alzheimer. Le motivazioni alla base di tutto ciò non sono ancora del tutto chiarite, ma indubbiamente la solitudine può portare a depressione e ansia, che a loro volta influenzano negativamente la funzione cerebrale. Ed ecco che si inserisce la risposta alla seconda domanda. Lo stress, soprattutto lo stress cronico, causa un eccesso di produzione di cortisolo, un ormone che (se prodotto in eccesso) riduce il volume e la funzione dell’ippocampo, la struttura cerebrale deputata alla formazione delle memorie e alla navigazione spaziale.

La plasticità neuronale, cioè la capacità del cervello di rispondere agli stimoli esterni creando nuove connessioni e circuiti, viene ridotta dallo stress e dal cortisolo. Lo stress influisce sulla qualità del sonno e della concentrazione, due elementi essenziali per il funzionamento cognitivo quotidiano.

Tre cose che bisogna fare e tre da non fare per avere un cervello in salute?

Le tre cose da fare sono:

1. **Allenare la mente e coltivare relazioni.** È fondamentale non stancarsi mai di imparare cose nuove, leggere, parlare con gli altri, esporsi a nuove esperienze e stimoli. Tutto questo tiene attivo il cervello e ne preserva la plasticità.
2. **Muoversi regolarmente.** L'attività fisica, anche solo una camminata quotidiana, migliora la circolazione sanguigna e favorisce la produzione di fattori di crescita neuronale, come il BDNF che aumenta la plasticità e la neurogenesi (cioè, la nascita di nuovi neuroni) adulta. È uno dei modi migliori per prevenire il declino cognitivo.
3. **Dormire bene.** Il sonno non è solo riposo: è il momento in cui il cervello "fa pulizia", consolida i ricordi e si rigenera. Dormire poco o male è tra i principali fattori di rischio per disturbi cognitivi e umore instabile.

Le tre cose da non fare sono:

1. **Vivere sotto stress continuo senza pause.** Come abbiamo detto, lo stress cronico danneggia aree chiave del cervello, come l'ippocampo, e favorisce disturbi d'ansia e depressione. Serve imparare a rallentare, staccare, respirare.
2. **Mangiare male o troppo.** Una buona dieta è fondamentale per il benessere del nostro corpo e del nostro cervello. Un'alimentazione ricca di zuccheri, grassi saturi e cibi ultra-processati favorisce l'infiammazione e peggiora la salute cerebrale. Il cervello ama i cibi freschi, semplici, equilibrati.
3. **Isolarsi.** La solitudine cronica impoverisce la mente. Evitare il dialogo, non porsi mai domande nuove spegne lentamente le connessioni cerebrali.

Qual è il segreto di quelle persone che anche a tarda età mantengono un cervello attivo?

La risposta è una sintesi delle risposte precedenti. Le persone attive, curiose, interessate, che hanno intensi contatti sociali, che svolgono attività di volontariato, che svolgono attività fisica e seguono una buona dieta, che hanno ritmi di sonno regolare, hanno maggiori possibilità di mantenere un cervello attivo fino a tarda età.

Il fattore longevity, come cambia l'asset allocation



Intervista a:
Massimiliano Marzo, relatore Teseo.

Il professor Marzo è il relatore della conferenza “Longevity planning finanziario: come l'aumento dell'aspettativa di vita condiziona l'asset allocation di portafoglio”, che si svolgerà al Salone del Risparmio di Milano giovedì 17 aprile.

Massimiliano Marzo è il relatore della conferenza “**Longevity planning finanziario: come l'aumento dell'aspettativa di vita condiziona l'asset allocation di portafoglio**” di giovedì 17 aprile 2025, dalle ore 9.30 alle ore 10.30 presso la Sala Space 4. Marzo è professore di Economia degli Intermediari Finanziari e Coordinatore del corso di laurea in Economia e Management - Dipartimento di Scienze Aziendali dell'**Università di Bologna**. È anche membro del Comitato Scientifico di **Efpa Italia**.



Professor Marzo, perché il tema della longevity oggi è diventato indispensabile in tema di pianificazione finanziaria?

La ragione è essenzialmente dovuta all'inverno demografico. I dati sono chiari ed impietosi: l'allungamento progressivo della vita, dovuta a tante ragioni, e la contemporanea crisi delle nascite, ha spostato inevitabilmente il baricentro sulle condizioni di vita di chi si avvicina all'età più avanzata. Da questo punto di vista, è diventato imperativo riflettere su come assicurare risorse sufficienti a coloro che hanno raggiunto una condizione di importante longevità. Risorse necessarie per assistenza a largo raggio - medica ma anche non solo - e per garantire un supporto per la vita quotidiana. Nel passato queste esigenze erano scarsamente presenti. L'incremento della popolazione anziana pone una serie di sfide anche per la tenuta dei sistemi pensionistici e sanitari e, anche per la tutela dell'interesse generale, si rende necessaria una riflessione su come ragionare per garantire un flusso di risorse importante per sopperire alle esigenze dell'età avanzata.

Il tema della longevità va affrontato per tempo da consulente finanziario e cliente, ma a partire da quando?

L'accumulazione di risorse utili per soddisfare esigenze che si presenteranno in futuro deve essere avviata quanto prima. Infatti, prima si parte con la costituzione di uno stock di ricchezza da utilizzare in futuro, minore sarà l'onere periodico da sostenere. In altre parole: se devo costituire un capitale importante, prima inizio, minore sarà l'onere finanziario periodico. Infatti, risparmiare due euro al giorno a partire dai 25-30 anni ha un effetto minimo sulla liquidità personale, ma permette di disporre di un ammontare di risorse significativo al momento di affrontare l'età avanzata.

Come cambia una pianificazione finanziaria che tenga presente il fattore longevità del risparmiatore? Come condiziona l'asset allocation?

Da questo punto di vista l'asset allocation di investitori italiani diventerà molto più simile all'asset allocation considerata da investitori americani, dove la propensione all'investimento in titoli mediamente più rischiosi ma più redditizi nel lungo periodo è più alta che in Italia e in Europa. Va rilevato che l'investimento sul comparto azionario nel lungo periodo rimane certamente l'asset class più interessante. Ciò è particolarmente vero se si inizia il percorso di costituzione del capitale ben in anticipo rispetto agli anni del bisogno. Un'altra asset class interessante è rappresentata dal reddito fisso corporate: in un'ottica di elevata capacità di selezione, è possibile individuare titoli che hanno rendimento garantito elevato, a fronte di una copertura del rischio di controparte. Va rilevato anche che maggiore è l'orizzonte di investimento, maggiore è l'esigenza di diversificazione. In questo senso, la logica della diversificazione diventa ancora più importante in un'ottica di investimento di lungo periodo. Sono pertanto da privilegiare investimenti e prodotti molto ben diversificati.

Effetto rarità e deflazione, ecco perché è il momento degli investimenti non convenzionali



Intervista a:
Paolo Turati, relatore Teseo.

Paolo Turati presenta la conferenza di Teseo di cui è relatore con Alberto Franco, "Dall'oro alla tokenomics: l'evoluzione degli investimenti non convenzionali".

Paolo Turati è relatore della conferenza **"Dall'oro alla tokenomics: l'evoluzione degli investimenti non convenzionali"** di giovedì 17 aprile 2025, dalle ore 11.00 alle ore 12.00 presso la Sala Space 4. Turati (che è presidente, coordinatore e docente principale dell'Executive Master in Wealth Management Avanzato e Innovazione Esg della *Saa-School of Management dell'Università di Torino*; direttore del Laboratorio di finanza decentralizzata della *Saa-School of Management dell'Università di Torino*; responsabile scientifico di **Cryptoleges** e infine membro del Comitato scientifico della Fondazione **Efpa Italia**) presenta così contenuti e obiettivi della conferenza che condurrà insieme ad **Alberto Franco**, dottore commercialista e revisore legale, specializzato nei campi della fiscalità finanziaria, del fintech e delle crypto-attività.



Professor Turati, qual è il perimetro dei "non convenzionali", quali investimenti comprende?

Si tratta di un perimetro che comprende investimenti mobiliari la cui materialità fa sì che il semplice possesso degli stessi valga titolo, considerati, invero, oggi non più convenzionali ma che in passato lo erano appieno, quali quelli in beni collezionabili e/o con funzione "di riserva" come opere d'arte, gioielli, metalli preziosi, e investimenti finanziari digitali - i token fungibili, quali le criptovalute nelle loro varie connotazioni, quelli non fungibili nonché tutti gli apparati di finanza decentralizzata e distribuita che ne consentono la circolazione e l'operatività mercatale - i quali ultimi, dal canto loro, di materialità non hanno proprio nulla ma che condividono coi primi l'effetto rarità e, quindi, la caratteristica di essere in generale "deflattivi".

Qual è la ragione del crescente interesse per gli investimenti non convenzionali?

La loro capacità deflattiva di fornire decorrelazione rispetto ai mercati finanziari e immobiliari tradizionali e la connotazione che li contraddistingue come di riserva di valore viepiù tendente a quella di fungere da mezzo di scambio/pagamento in termini di beni, sia fisici che digitali, che traggono il proprio valore dalla loro unicità nonché, per le criptovalute, la prospettiva di assumere in un vicino futuro anche la funzione di unità di conto.

Quali sono i rischi collegati scelta degli investimenti non convenzionali?

La relativamente limitata dimensione dei loro mercati e la susseguente scarsa liquidità, con la potenziale volatilità dei prezzi che ne può conseguire, la limitata regolamentazione dei suddetti mercati, le variegate problematicità nella loro detenzione e custodia e la scarsa conformità a degli standard che questi beni per loro natura mostrano: un quadro su tela di **Piet Mondrian** può valere da 100 mila dollari a 50 milioni di dollari a seconda delle caratteristiche uniche che rappresenta quel quadro, così come un NFT della collezione dei **9999 Cryptopunks** di **Larva Labs** può avere un prezzo del tutto diverso rispetto a un altro della medesima collezione in funzione di considerazioni che molto spesso sono più qualitative che quantitative.

Quale spazio dovrebbero avere nei portafogli dei clienti dei consulenti finanziari gli investimenti non convenzionali?

È ormai opinione comune fra i grandi gestori di patrimoni che gli assets digitali possano in prospettiva rappresentare degnamente il 3% di un patrimonio complessivo gestito. Quanto alle opere d'arte collezionate privatamente, si stima che l'ammontare del loro valore rappresenti oggi il 2,5% della capitalizzazione delle Borse mondiali in un contesto in cui, nei soggetti NHW e Ultra NHE, la percentuale del valore dei beni che questi collezionano rispetto al totale del loro patrimonio supera non raramente anche il 10%. Sicché, considerando metalli preziosi, gioielli e altri collectibles il 10% pare una percentuale equilibrata.

Modello banca-rete, l'unione fa la forza nell'interesse dei clienti



Intervista a:

Dario Di Muro, responsabile della rete BPER Financial Advisors.

Dario Di Muro, responsabile della rete BPER Financial Advisors, racconta il modello di servizio che prevede una forte integrazione tra la banca e la rete dei consulenti finanziari e conseguentemente una offerta diversificata di strumenti di risparmio gestito e di credito.

Tutti vantaggi derivanti dalla integrazione tra una banca e una rete di consulenti finanziari sono ben rappresentati nella esperienza di BPER. Ne parliamo con **Dario Di Muro**, responsabile della rete **BPER Financial Advisors**.

Dottor Di Muro, ci può spiegare le ragioni che hanno spinto BPER a dare vita a una rete di consulenti finanziari?

Nel panorama nazionale dell'offerta dei servizi di risparmio offerti a famiglie e imprese, il mondo delle reti dei consulenti finanziari ha registrato tassi di crescita notevoli con volumi di raccolta netta che si sono costantemente avvicinati, nel corso degli ultimi 5 anni, ai 50 miliardi di euro all'anno. L'offerta di prodotti e servizi è generalmente focalizzata sulla gestione dei portafogli dei clienti, con un corredo di prodotti bancari limitato, soprattutto per quanto concerne gli strumenti del credito. Partendo da questo assunto abbiamo inteso costituire una rete con una piattaforma d'offerta ancora più completa grazie alle sinergie interne al nostro gruppo bancario.



Un modello di consulenza integrato banca-rete, dunque...

Esatto. La nascita di **BPER Financial Advisors**, rete di consulenti finanziari del Gruppo BPER, offre, in un contesto molto competitivo e con una crescente complessità dei mercati finanziari, competenze solide e diversificate cui il cliente possa fare riferimento. Il modello di servizio della rete dei consulenti finanziari BPER Financial Advisors nasce all'interno della divisione **Private e Wealth Management del Gruppo BPER**, guidata da **Fabrizio Greco**, e consente di coniugare l'offerta completa di una banca del territorio alle competenze del Centro Unico di Investimento di **BPER Banca Private Cesare Ponti**, la cui expertise è messa al servizio delle reti del Gruppo BPER.

Quale sarà il supporto offerto dalle filiali ai consulenti finanziari?

Gli oltre 1600 sportelli di Bper Banca, distribuiti capillarmente in tutta la penisola, consentono ai consulenti finanziari di cogliere al meglio le diverse opportunità, grazie al supporto dei numerosi colleghi distribuiti sul territorio. I clienti persone fisiche e giuridiche hanno a disposizione i prodotti bancari, di credito, come per esempio mutui e prestiti personali e i servizi di investimento di BPER Banca, questi ultimi attraverso soluzioni di risparmio gestito e amministrato confezionate dal Centro Unico di Investimento di BPER Banca Private Cesare Ponti. La collaborazione col gruppo assicurativo Unipol è importante perché consente di creare un ecosistema integrato che coniuga aspetti di investimento e protezione e che offre un vantaggio competitivo sia per i clienti sia per gli stessi consulenti.

Quali strumenti sono a disposizione del consulente finanziario per offrire un servizio di livello superiore ai clienti?

Grazie all'utilizzo delle piattaforme digitalizzate di consulenza, che permettono l'analisi del portafoglio finanziario del cliente, con un sistema di reportistica esclusiva - e a servizi di consulenza avanzata per la gestione del patrimonio dei clienti con esigenze più sofisticate, i clienti possono beneficiare di un'analisi accurata dei loro bisogni e avere accesso a soluzioni personalizzate. In questo contesto è molto importante la collaborazione con **BlackRock** che, grazie all'utilizzo della piattaforma *Aladdin*, consente di mettere a disposizione dei nostri consulenti uno strumento altamente sofisticato per la costruzione dei portafogli ed il monitoraggio del rischio degli stessi, con una personalizzazione elevata e la definizione dei singoli parametri lasciata al dialogo fra consulente e cliente.

Per chiudere, parliamo degli interventi di formazione in corso con Teseo per la rete dei cf, quali sono gli obiettivi che vi ponete in questo ambito?

Il nostro obiettivo è di accelerare la crescita della rete anche inserendo giovani con elevato potenziale e che possano agevolare il passaggio generazionale. A questo riguardo numerose sono le segnalazioni di giovani talenti che ci arrivano costantemente dai nostri consulenti finanziari: il nostro compito, pertanto, è quello di valutarne il potenziale e la motivazione per poi seguirli nella preparazione per l'esame di ammissione all'Albo. **BClass** è l'Academy per la formazione dei consulenti finanziari e in questo percorso, dedicato ai futuri consulenti finanziari, è affiancata da **Teseo**: un partner di rilievo che ci garantisce il miglior risultato possibile, in termini di percentuali di superamento dell'esame OCF, con aule dedicate e possibilità di interazione costante.

Banca Investis punta sulla crescita con tanta attenzione ai talenti e formazione di qualità



Intervista a:

Valentina Casella, Head of People Management, Recruiting, Development & Training di Banca Investis.

Valentina Casella, Head of People Management, Recruiting, Development & Training, racconta gli obiettivi di Banca Investis e le iniziative per rafforzare il team dei private banker e dei consulenti finanziari, gli interventi formativi, i nuovi servizi di consulenza a parcella e app per la relazione con i clienti basata sull'AI.



Tra le realtà più interessanti del private banking nazionale, c'è un operatore che si sta ritagliando uno spazio importante. Parliamo di **Banca Investis**, parte del Gruppo Banca Investis insieme a **Symphonia SGR e Investis Advisory** e che opera in modo indipendente sul mercato.

Guidata da **Stefano Vecchi**, già ceo di Credit Suisse, Banca Investis ha un modello di offerta rivolto prevalentemente al segmento High Net worth individual (HNWI), con la missione di fornire servizi di consulenza ad elevato valore aggiunto per la gestione e l'ottimizzazione del patrimonio complessivo - finanziario, mobiliare, immobiliare e corporate - della clientela. Le attività del Gruppo Banca Investis sono strutturate in sei aree di business operanti in una prospettiva unitaria e integrata: Wealth Management, Asset Management, Alternative Investments, Family Office, Global Markets; Corporate Advisory & Capital Markets.

Quali sono gli obiettivi della banca nel 2025? Ne parliamo con **Valentina Casella**, Head of People Management, Recruiting, Development & Training di Banca Investis. «Con il nostro Piano Strategico 2024-2026», spiega Casella «ci siamo posti l'obiettivo di tornare a un percorso di crescita sostenibile. Altro aspetto fondamentale è stato quello di rafforzare l'immagine della Banca, rinnovare i servizi e attirare nuovi consulenti, sia con esperienza da altre realtà che giovani talenti. Puntiamo ad essere una in grado di rappresentare un punto di riferimento per chi cerca un approccio su misura, basato su competenza, relazione e innovazione. A fine 2023 abbiamo lanciato una nuova linea di business dedicata agli investimenti alternativi e a luglio 2024 una nuova divisione di Capital Markets & Corporate Advisory, guidata da **Christian Basellini**. Tutto il nuovo management arriva da realtà simili alla nostra, soprattutto nelle funzioni di business. Uno degli elementi che caratterizzano il "nuovo corso" è il potenziamento tecnologico e digitale per i servizi ai clienti, con l'introduzione di sistemi che fanno uso dell'intelligenza artificiale...».

Programmi, ambiziosi. Passiamo alla vostra rete commerciale...

Lo scorso anno contavamo 80 banker, di cui 50 dipendenti e 30 consulenti finanziari, presenti in sette città attraverso altrettante filiali - Torino, Milano, Padova, Firenze, Roma, Genova e Napoli -, a cui si aggiungono 5 negozi finanziari presenti tra Piemonte e Veneto.

Che tipo di lavoro state svolgendo sulla rete in ambito formativo?

Stiamo proseguendo un percorso di approfondimento nell'educazione finanziaria, con **Teseo** infatti è in corso un intenso programma formativo legato alla Mifid. Inoltre, stiamo realizzando con la collega **Samanta Lombardi**, che è una esperta fiscalista, una attività formativa su tutto il mondo della fiscalità, legge di Bilancio, successioni e tutte le tematiche legate ad Ivass. Infine, abbiamo coinvolto tutta la rete in un corso di formazione comportamentale di 5 giornate, svolte tutte in presenza, in cui approfondire la tematica della negoziazione evoluta con il cliente.

L'anno scorso siete partiti anche con la consulenza a parcella, come sta andando il nuovo servizio?

L'introduzione della consulenza a parcella è stata una scelta strategica per ampliare le modalità con cui affianchiamo i nostri clienti, rispondendo a un bisogno crescente di personalizzazione e trasparenza. I primi risultati confermano l'interesse del mercato: vediamo una crescente richiesta da parte di imprenditori e grandi patrimoni che cercano un servizio altamente specializzato e indipendente nelle scelte di investimento. L'approccio a parcella si sta rivelando complementare al nostro modello tradizionale, rafforzando la relazione di fiducia con i clienti e valorizzando l'expertise dei nostri professionisti."

Banca Investis sta aumentando la propria popolarità sia tra i clienti che tra i consulenti finanziari e private banker...

Proprio così. A novembre 2024 è stata misurata la notorietà di Banca Investis sia sul target clienti prospect, sia sul target banker di altre reti. La notorietà del brand, dal rilancio della banca con le nuove campagne, gli eventi, le innovazioni di prodotto e il *word of mouth* positivo, è cresciuta del 12% sia tra clienti in target prospect e del 23% sulla rete target private banker di altre banche.

In termini di strumenti e nuovi servizi avete novità in rampa di lancio...

Sì, abbiamo lanciato **NIWA Next Intelligent Wealth Advisor**, una app che utilizza l'intelligenza artificiale e che rappresenta un vero e proprio digital junior banker, perché in qualsiasi momento della giornata, grazie alle conversazioni A.I.- powered, dà la possibilità di comunicare con il proprio banker e visualizzare proposte di investimento direttamente dall'app. Permette di avere sempre a disposizione analisi e grafici per monitorare l'andamento dei propri investimenti in tempo reale e, grazie alla selezione delle notizie finanziarie tratte da fonti autorevoli e all'expertise di Symphonia SGR, si può essere aggiornati sul mondo della finanza con le notizie più rilevanti e i contenuti più interessanti. Arricchiamo NIWA di contenuti sempre nuovi, per questo motivo di recente abbiamo lanciato "*Long Run by Actually*", un branded podcast realizzato in collaborazione con **Will Media** che ogni settimana analizza notizie e tendenze dal mondo dell'innovazione e del business.

Anasf sempre più crocevia della formazione dei consulenti finanziari



Intervista a:
Luigi Conte, presidente di Anasf.

Il presidente Luigi Conte racconta tutte le iniziative che coinvolgono l'associazione di categoria cf abilitati all'offerta fuori sede a partire dall'hub formazione, all'impegno nella formazione certificata fino all'educazione finanziaria ai giovani e presto anche agli adulti.

Anasf è per tradizione e mission una associazione molto attenta alla formazione dei propri consulenti finanziari associati come a interventi di educazione finanziaria rivolti al mondo giovanile e ora anche al mondo degli adulti. Ne parliamo con il presidente di Anasf **Luigi Conte**.

Presidente Conte, parliamo della formazione. Anasf sta mettendo in campo un grande impegno in questa direzione, a partire dall'hub formativo. Quanto migliorerà la vostra offerta quest'anno, quali iniziative avete in cantiere?

Con l'Hub Formazione, Anasf rinnova e rafforza il proprio impegno nel promuovere la centralità dello sviluppo di competenze quale leva strategica per la crescita professionale e per la valorizzazione del ruolo del consulente finanziario. In un contesto in continua evoluzione come quello odierno, riteniamo imprescindibile offrire strumenti formativi di alto livello, in grado di supportare i professionisti nel loro percorso di aggiornamento continuo.

Quest'anno, abbiamo avviato con grande soddisfazione una collaborazione con Teseo, che consente di ampliare la nostra proposta con due percorsi di particolare rilievo: la preparazione all'esame per la certificazione **EFA** e quella per l'iscrizione all'Albo unico dei consulenti finanziari **OCF**. Si tratta di un'estensione naturale del nostro impegno verso le nuove generazioni di professionisti e un segnale concreto dell'attenzione che Anasf dedica alla qualità formativa e all'interazione generazionale.

L'obiettivo rimane quello di costruire un ecosistema formativo solido, accessibile e coerente con le esigenze di un mercato in rapida trasformazione, contribuendo a rafforzare il valore della professionalità dei consulenti finanziari.

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?

Nel 2024, l'intelligenza artificiale ha rappresentato il tema cardine del nostro programma formativo itinerante. Anasf si è distinta per essere tra i primi soggetti del settore a proporre un'offerta strutturata e di qualità su un tema tanto innovativo quanto determinante per il futuro della professione.

Abbiamo realizzato 12 tappe del seminario "Introduzione all'Intelligenza Artificiale (IA) e all'IA Generativa", curato da **Alessandro Colombo**, Artificial Intelligence & New Technology Strategist di **Talent Garden**, con l'obiettivo di fornire agli associati strumenti per comprendere i principi dell'IA, le sue applicazioni nel settore finanziario e le implicazioni etiche e di responsabilità derivanti dal suo utilizzo.

Parallelamente, abbiamo inaugurato anche il primo percorso online di preparazione all'esame EFPA **EAI - Artificial Intelligence**, registrando oltre 100 partecipanti nella prima edizione. L'interesse conferma la pertinenza dell'iniziativa e la crescente sensibilità della categoria su questi temi.

Altri argomenti di rilievo trattati nei nostri seminari hanno riguardato la pianificazione assicurativa, le soluzioni obbligazionarie **Target Maturity**, l'efficacia comunicativa nella consulenza, nonché le tecniche per promuovere una consulenza coerente e incisiva nei confronti del cliente.

Quest'anno Anasf porterà sul territorio seminari a cura dei massimi esperti del settore, tra cui i consulenti che da anni lavorano insieme all'Associazione, per fornire ai consulenti finanziari partecipanti approfondimenti indispensabili per la professione in ambito fiscale, legale e previdenziale con l'obiettivo di fornire loro gli strumenti per orientarsi in un contesto che vede una normativa in costante aggiornamento e trasformazione.

EFPA Italia sta dando grande rilievo alle certificazioni professionali "tematiche". Anasf come intende favorire la diffusione di queste certificazioni al proprio interno?

Anasf collabora a stretto contatto con Efpa da quando ha contribuito alla sua fondazione nel 2002. In linea con questa sinergia, abbiamo lanciato nel 2024 l'Hub Formazione, una piattaforma ideata per offrire ai consulenti finanziari un supporto concreto nella crescita delle competenze e nell'aggiornamento professionale, andando ben oltre gli obblighi formativi previsti dalla normativa.



Attraverso l'Hub, promuoviamo una vasta gamma di corsi mirati: dalla preparazione alla certificazione **EFA** a quella **ESG Advisor**, fino alla recente introduzione dei percorsi dedicati alla certificazione **EAI - Artificial Intelligence**, in collaborazione con Talent Garden. Inoltre, stiamo lavorando per ampliare ulteriormente l'offerta con corsi propedeutici al conseguimento delle certificazioni **ESG Expert**, **EIS** (tematiche assicurative), alle certificazioni standard **EIP** ed **EFP**, e per tutte le nuove certificazioni tematiche. Anasf intende così consolidare il proprio ruolo di riferimento nella formazione professionale certificata, sostenendo i consulenti finanziari nel loro percorso di specializzazione.

Anasf in quali attività di educazione finanziaria sarà impegnata nel 2025?

L'educazione finanziaria rappresenta da sempre una delle priorità di Anasf. Ne è testimonianza il progetto *economic@mente - Metti In Conto Il Tuo Futuro*, attivo da oltre 16 anni nelle scuole italiane, attraverso cui abbiamo sensibilizzato migliaia di giovani sull'importanza della consapevolezza economica.

Oggi, alla luce del perdurante deficit di alfabetizzazione finanziaria nel nostro Paese, riteniamo sia fondamentale estendere l'impegno anche agli adulti, in particolare agli imprenditori e titolari di piccole e medie imprese, che costituiscono il cuore pulsante dell'economia reale italiana.

Per questo, avvieremo nell'autunno una nuova iniziativa in collaborazione con Confesercenti e Progetica, volta a offrire strumenti formativi e operativi a supporto della gestione finanziaria d'impresa. L'obiettivo è quello di fornire una piattaforma digitale dedicata agli associati Confesercenti, che integra contenuti interattivi e moduli pratici su temi quali pianificazione, risparmio, investimenti e indebitamento.

A supporto della piattaforma, sono previsti anche momenti di formazione in aula, che favoriscono un confronto diretto e costruttivo con esperti del settore. Il nostro intento è contribuire in maniera tangibile a diffondere una cultura finanziaria più solida e consapevole, a beneficio dell'intero sistema economico.

Un aspetto molto interessante di Anasf è la sua riorganizzazione per aree di attività, che assegna un ruolo molto importante al suo Centro Studi e Ricerche. Ce ne può parlare?

La recente riorganizzazione di Anasf per aree funzionali rappresenta un passaggio strategico volto a rendere l'Associazione più efficace, dinamica e coerente con le nuove sfide del settore. In questo nuovo assetto, il Centro Studi e Ricerche assume un ruolo centrale.

La sua funzione è quella di produrre analisi statistiche rigorose, elaborare ricerche mirate e offrire interpretazioni fondate dei fenomeni che interessano il mondo della consulenza finanziaria. Ciò consente ad Anasf non solo di comprendere più profondamente le dinamiche di mercato e le esigenze dei consulenti, ma anche di presentarsi come interlocutore autorevole nei confronti delle istituzioni e dei decisori pubblici.

Attraverso l'elaborazione di dati e contenuti di qualità, il Centro Studi rafforza la capacità dell'Associazione di contribuire in modo propositivo al dibattito politico-economico e di tutelare con forza e credibilità il valore della consulenza finanziaria nel nostro Paese.

Certificazioni specialistiche è boom, con i certificati già a quota 1000



Intervista a:
Nicola Ardente, presidente di Efp Italia.

Nicola Ardente, presidente di Efp Italia, svela i numeri crescenti dell'ente di certificazione di riferimento per i professionisti del settore finanziario e bancario. E spiega come la grande richiesta di certificazioni specialistiche risponda alle esigenze dell'attività quotidiana dei cf.

Quali iniziative sta varando l'ente di certificazione più importante nel nostro Paese per il settore bancario e finanziario per diffondere i valori della certificazione professionale nell'interesse del mercato e dei risparmiatori? Ne parliamo con il presidente di **Efp Italia Nicola Ardente**.

Presidente Ardente, cosa rappresenta oggi l'Italia per il network europeo Efp? Come sono distribuiti i certificati per i diversi livelli di certificazione?

L'Italia rappresenta senza dubbio un riferimento nel sistema delle certificazioni EFPA a livello europeo. Siamo tra i primi paesi per numero di professionisti certificati, con oltre 12.400 su un totale di 95 mila, grazie anche all'importante ruolo giocato dalla certificazione ESG, introdotta nel 2021, che ha riscontrato un notevole successo nel nostro Paese, non solo tra i consulenti abilitati all'offerta fuori sede e ai consulenti autonomi (che costituiscono il classico target delle certificazioni EFA ed EFP), ma anche tra i dipendenti bancari che svolgono attività di consulenza allo sportello. Attualmente l'Italia è terza tra i paesi affiliati per numero di certificati rilasciati, in un testa a testa con l'Irlanda. Per quanto riguarda le certificazioni standard, l'EFA è quella che registra il più alto numero di certificati nelle affiliate EFPA (in Italia oltre 4mila) e copre le classiche tematiche della consulenza sul portafoglio di investimento dei clienti di fascia medio alta, mentre sono più contenuti i numeri della certificazione di punta, l'EFP - European Financial Planner, che con un programma formativo molto articolato arriva a toccare i temi di vera e propria pianificazione finanziaria.

Certificazioni specialistiche, quanto si è ampliata l'offerta? Quali nuove certificazioni sono partite?

Il nostro obiettivo è quello di supportare gli operatori dei servizi di investimento a rispondere prontamente alle esigenze emergenti del settore. Le certificazioni specialistiche che abbiamo messo a punto rispondono proprio a questa esigenza e hanno il vantaggio di avere un'immediata utilità pratica nell'attività quotidiana dei consulenti. Ad oggi sono 12 le qualifiche specialistiche erogate da Efp Italia. Alla certificazione ESG Advisor, che attualmente conta più di 6.200 professionisti certificati, attestandosi come la più diffusa nel nostro Paese insieme alla certificazione standard EFA, si sono aggiunte, dalla fine del 2024, il livello avanzato della certificazione ESG, l'Efp ESG Expert, e altre 10 qualifiche: EIS - *European Insurance Specialist*, PPF - *Processo Pianificazione Finanziaria*, TAP - *Tecniche Analisi di Portafoglio*, PPS - *Pianificazione Patrimoniale Successoria*, PMK - *Private Markets*, EFD - *Dinamiche Economico Finanziarie d'impresa*, FBA - *Financial Behavior Advisor*, UIS - *Unconventional Investments Specialist*, EPS - *Efp Pension Specialist*, EAI - *Efp Artificial Intelligence*. Ci tengo a sottolineare che Efp Italia è stata la prima affiliata locale ad aver messo a punto queste nuove qualifiche monotematiche, facendo da apripista in ambito europeo per poi trasferire la propria esperienza agli altri paesi affiliati Efp.

Quante certificazioni monotematiche sono necessarie per passare dal livello Efa a quello di maggiore specializzazione Efp?

Per facilitare l'accesso dei professionisti alla certificazione di più alto livello, quella di European Financial Planner (EFP), caratterizzata da un programma di formazione molto articolato - che spazia dalle tecniche più avanzate di costruzione e gestione di portafoglio, alle logiche di protezione del patrimonio, alle tecniche per la gestione del passaggio generazionale sia del patrimonio, sia delle aziende, alle tematiche di corporate finance, alla pianificazione finanziaria e alla gestione dei bisogni assicurativo-previdenziali - abbiamo strutturato un percorso di 5 certificazioni monotematiche - PPF, TAP, PPS, PMK, EFD - che nel loro insieme consentiranno, una volta superati i relativi esami, in un arco temporale massimo di 3 anni, di accedere alla prova orale conclusiva per acquisire la certificazione EFP. Questo approccio modulare consente di diluire nel tempo l'impegno formativo e di affrontare con maggiore flessibilità il passaggio alla certificazione Efp di più alto livello di specializzazione.



Qual è la risposta dei professionisti alle nuove certificazioni specialistiche?

La risposta è molto positiva: dalla fine del 2024 ad oggi sono già quasi mille i professionisti che hanno conseguito una delle 11 nuove certificazioni specialistiche recentemente introdotte. Un dato che conferma la validità del nostro approccio: mettere a disposizione degli operatori del settore percorsi di certificazione mirati sui temi più strategici e attuali per la professione, con una immediata applicazione pratica all'attività. I professionisti riconoscono il valore di un aggiornamento costante e qualificato, individuando in queste nuove certificazioni un'opportunità concreta per accrescere competenze e autorevolezza sul mercato. Per noi di EFPA Italia è una conferma importante del ruolo che possiamo e vogliamo continuare a giocare al fianco dei professionisti della consulenza finanziaria, in un contesto in continua evoluzione che richiede uno sviluppo delle conoscenze sempre più in senso "olistico".

Le chiediamo un bilancio su "Efp Ad Venire" 2025, il vostro tour di eventi sul territorio. Pensate di replicare questa esperienza anche in futuro?

È un bilancio decisamente appagante, sia in termini di partecipazione, con alcune tappe che hanno registrato il tutto esaurito con largo anticipo rispetto al termine della chiusura delle iscrizioni, sia in termini di coinvolgimento. I consulenti hanno mostrato grande interesse verso i contenuti proposti e un forte desiderio di approfondimento e di dialogo. Con "Efp ad venire", introdotto in via sperimentale a fine 2023 e sviluppato già lo scorso anno con risultati molto positivi, abbiamo voluto portare la Fondazione sul territorio, incontrare i professionisti nelle loro città, creare momenti di confronto aperto e qualificato sui grandi temi che stanno ridisegnando il futuro della consulenza finanziaria. È nostra intenzione replicare l'iniziativa anche in futuro, con l'obiettivo di migliorarci ancora e rinnovarci, in sintonia con le esigenze dei professionisti e con le trasformazioni del settore.

Infine, parliamo del prossimo Efp Italia Meeting. Può darci qualche anticipazione sulla sedicesima edizione, che si svolgerà nei giorni 2 e 3 ottobre a Firenze?

È ancora un po' presto per entrare nel dettaglio dei contenuti formativi, ma posso anticipare che, come da tradizione, stiamo lavorando a un tema inedito, capace di suscitare interesse e stimolare la riflessione su argomenti rilevanti e attuali per tutti i professionisti del settore, certificati e non. Come sempre, il nostro obiettivo è quello di offrire contenuti di alto livello, ma anche di creare un'occasione di confronto, ispirazione e networking in un contesto dinamico e stimolante.



 **TESEO**

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

Tel. 0584 338275 - 338254

Fax. 0584 1811011

www.teseogroup.eu - segreteria@teseofor.it