



**Il passaggio dal portafoglio strategico al portafoglio tattico-strategico: cosa cambia per i consulenti finanziari?**

di *Giovanni Carloni e Salvatore Facineroso* A pag. 2>

**Giovani & investimenti, tutto quello che i consulenti finanziari devono sapere sul passaggio di testimone generazionale tra i clienti**

di *Enrico Rubaltelli* A pag. 3>

**Caro consulente, contro il logorio dei mercati finanziari impara a gestire il tuo stress**

di *David Lazzari* A pag. 4>

**Guida ragionata agli Nft, per conoscerne i rischi e le (limitate) opportunità**

di *Dario Baudo* A pag. 6>

**Ecco le nostre strategie nella formazione della rete**

di *Duccio Marconi - CheBanca!* A pag. 8>

**Spazio alla certificazione dei consulenti, in particolare Esg**

di *Paolo Lecco - Fideuram-ISPB* A pag. 9>

**Formazione ed educazione finanziaria, ecco i nostri progetti**

di *Luigi Conte - Anasf* A pag. 11>

**In arrivo altre due certificazioni**

di *Marco Deroma - Efpa Italia* A pag. 12>



## Il futuro è della formazione di qualità, indipendente e innovativa nei temi

di *Sonia Ceramicola e Piero Davini\**

La Newsletter di Teseo torna con il Salone di Risparmio 2023, il grande appuntamento milanese atteso da tutti i protagonisti del risparmio gestito nazionale e internazionale, in primo luogo dalle società di asset management, ma anche da banche e reti e soprattutto dai professionisti degli investimenti che hanno un contatto quotidiano con i risparmiatori italiani e che partecipano volentieri all'evento organizzato da Assogestioni per confrontarsi e aggiornarsi.

Questo nuovo numero della nostra newsletter offre un panorama delle iniziative di Teseo che offrirà nel corso della manifestazione, a partire dalle quattro Conferenze previste nei tre giorni della kermesse. Inoltre, saremo felici di incontrare gli operatori allo stand Teseo, dove illustreremo volentieri agli interessati il nostro approccio progettuale finalizzato alla predisposizione di una offerta formativa calibrata sulle diverse esigenze di intermediari, consulenti finanziari e gestori bancari.

A pag. 1 >

*Sonia Ceramicola - Piero Davini*

\*Partner e Soci fondatori di **Teseo**

**Calendario conferenze****Dal portafoglio strategico al portafoglio tattico-strategico: un cambio di paradigma obbligato?**Relatori: **Giovanni Carloni e Salvatore Facineroso****MARTEDÌ 16 MAGGIO 2023**

dalle ore 9:00 alle ore 11:00 - Sala AMBER 7

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

**“Non ci sono più i giovani di una volta.” Panoramica sulle tendenze al risparmio e investimento delle nuove generazioni**Relatore: **Enrico Rubaltelli****GIOVEDÌ 16 MAGGIO 2023**

dalle ore 11:30 alle ore 13:30 - Sala AMBER 7

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

**Promuovere il benessere con la bilancia dello stress**Relatore: **David Lazzari****GIOVEDÌ 18 MAGGIO 2023**

dalle ore 11:45 alle ore 13:45 - Sala BROWN 2

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

**NFT: rischi, falsi miti e possibili opportunità**Relatore: **Dario Baudo****GIOVEDÌ 18 MAGGIO 2023**

dalle ore 14:30 alle ore 16:30 - Sala BROWN 2

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

## Il futuro è della formazione di qualità, indipendente e innovativa nei temi

di **Sonia Ceramicola e Piero Davini**

Partner e Soci fondatori di Teseo

La Newsletter di **Teseo** torna con il Salone di Risparmio 2023, il grande appuntamento milanese atteso da tutti i protagonisti del risparmio gestito nazionale e internazionale, in primo luogo dalle società di asset management, ma anche da banche e reti e soprattutto dai professionisti degli investimenti che hanno un contatto quotidiano con i risparmiatori italiani e che partecipano volentieri all'evento organizzato da Assogestioni per confrontarsi e aggiornarsi.

Questo nuovo numero della nostra newsletter offre un panorama delle iniziative di Teseo che offrirà nel corso della manifestazione, a partire dalle quattro Conferenze previste nei tre giorni della kermesse. Inoltre saremo felici di incontrare gli operatori allo stand Teseo, dove illustreremo volentieri agli interessati il nostro approccio progettuale finalizzato alla predisposizione di una offerta formativa calibrata sulle diverse esigenze di intermediari, consulenti finanziari e gestori bancari.



Ricordiamo che Teseo è dal 1999 che opera come ente di ricerca e sviluppo di didattica applicata e come centro di cultura finanziaria indipendente. Proprio la nostra indipendenza in 24 anni di attività ci ha permesso di essere precursori di linee di tendenza nella formazione con l'organizzazione di Master e Corsi finalizzati per esempio alla certificazione professionale e con la capacità di trattare per primi argomenti che poi si sarebbero affermati come indispensabili per i consulenti finanziari per svolgere al meglio il lavoro di assistenza alla clientela.

In questi anni abbiamo accompagnato il processo di trasformazione dei promotori finanziari in consulenti finanziari e ora stiamo lavorando per sostenere la trasformazione dei consulenti finanziari in consulenti patrimoniali con uno spettro di iniziative formative di largo respiro nei contenuti.

Anche la stessa scelta dei temi delle nostre Conferenze al Salone del Risparmio cerca di offrire nuovi spunti e nuove chiavi di lettura per rendere i consulenti finanziari in grado di affrontare al meglio uno dei momenti più complessi della storia recente tra guerra russo-ucraina, crisi e transizione energetica, alta inflazione persistente, continui rialzi dei tassi, estrema volatilità e cambiamenti demografici. Le nostre Conferenze quest'anno spaziano dalla costruzione di portafogli tattico-strategici, alla capacità di interpretare correttamente le necessità dei risparmiatori di nuova generazione in termini di soluzioni d'investimento, alla capacità dei consulenti di affrontare in modo positivo lo stress generato dalle incertezze dei mercati nell'interesse dei clienti, fino alla capacità di riconoscere bene i rischi e i limiti di nuove asset class come gli Nft.

Per essere bravi formatori bisogna osservare e ascoltare le esigenze dei nostri interlocutori, per cui incontriamoci e confrontiamoci per diventare tutti più bravi nell'affrontare le sfide dell'oggi e del domani.

## Il passaggio dal portafoglio strategico al portafoglio tattico-strategico: cosa cambia per i consulenti finanziari?

Intervista a **Giovanni Carloni** e **Salvatore Facineroso**, Relatori Teseo.

La conferenza di **Carloni** e **Facineroso** al Salone del Risparmio consentirà ai consulenti di approfondire le regole fondamentali alla base della costruzione e del ribilanciamento dei portafogli, sia di tipo strategico, che di tipo tattico.

Tra le conferenze di **Teseo** più attese al **Salone del Risparmio** emerge quella denominata: *"Dal portafoglio strategico al portafoglio tattico-strategico: un cambio di paradigma obbligato?"* che si svolgerà martedì 16 maggio dalle 9 alle 11 presso la Sala Amber 7, accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento Efa, Efp, Eip ed ESG. I docenti sono **Giovanni Carloni** e **Salvatore Facineroso**.

Carloni svolge attività di sviluppo e progettazione di strumenti e percorsi formativi rivolti ai professionisti della finanza prevalentemente negli ambiti risk management, wealth management e finanza d'impresa, e in qualità di docente Teseo realizza attività di consulenza, progettazione ed erogazione di percorsi formativi rivolti a clientela istituzionale come banche, reti di consulenti finanziari, compagnie assicurative.

Facineroso può vantare oltre venti anni di esperienza diretta sui mercati finanziari come execution trader e investment specialist con focus, in particolare, sulla parte tattica del portafoglio, sulla preparazione di strategie di investimento (utilizzando approcci e metriche differenti) e di *investment case ad hoc*, sulla selezione di singoli settori e titoli. La Newsletter di Teseo ha posto alcune domande a Carloni e Facineroso sui contenuti del loro intervento al Salone del Risparmio.



### A chi si rivolge la vostra conferenza?

In prima battuta ai consulenti finanziari e ai gestori private, ma indirettamente può interessare sia i responsabili della formazione che le direzioni commerciali di banche e reti di consulenti.

### Da quali aspetti è originato il tema del vostro intervento?

Da due aspetti fondamentali: il primo è il ricambio generazionale della clientela. Tanti consulenti finanziari si trovano a gestire una clientela di età matura, tra i 55 e i 75 anni. Col ricambio generazionale i risparmiatori che subentrano nei rapporti col consulente dimostrano delle esigenze differenti: quello che andava prima bene al genitore, spesso non è adatto per un quarantenne.

Il secondo aspetto è la maggiore velocità di mutazione dei mercati e delle correlazioni tra le varie asset class, che richiedono un approccio di portafoglio più dinamico e in linea con i tempi. Se prima un portafoglio strategico con un approccio statico poteva sembrare idoneo a soddisfare un cliente tradizionale senior, verso il quale il cf si interfacciava non più di un paio di due volte l'anno, oggi il cliente, anche per effetto del maggior dinamismo dei mercati e la maggiore circolarità e frequenza delle informazioni, va seguito con un approccio maggiormente dinamico e reattivo. Di conseguenza anche la strutturazione del portafoglio deve adeguarsi adottando un metodo non solo rigorosamente strategico, ma anche affinato da interventi razionali di tipo tattico. In tal modo, oggi, si assiste al passaggio da un portafoglio gestito in maniera passiva e attendista a un portafoglio gestito in modo più attivo e dinamico.

### Questo cambio di approccio cosa determina?

Il concetto importante è che l'approccio tattico resti all'interno di uno schema strategico rispettoso, non solo delle caratteristiche dell'investitore in termini di tolleranza al rischio, orizzonte temporale e obiettivi d'investimento, ma basato su metriche e indicatori oggettivi, tecnici, economici e/o finanziari e mai su criteri discrezionali.

In questa direzione evolve il ruolo del consulente finanziario, che deve essere più propositivo rispetto al passato: ricordiamo infatti che l'anno 2022 ha rappresentato un esempio eclatante di come una gestione passiva di stampo tradizionale non sia stata in grado di tutelare la gran parte dei portafogli, anche quelli che sembravano più conservativi. I portafogli classici 60-40, in assenza di un approccio tattico-strategico, hanno sofferto molto.

### In definitiva quale contributo può ricevere un consulente che assisterà alla vostra conferenza?

Acquisire, consolidare o omogenizzare le regole fondamentali alla base della costruzione e del ribilanciamento dei portafogli, dapprima strategiche e poi tattiche. Inoltre, riceverà una serie di strumenti di analisi, spunti operativi, suggerimenti, applicati a casi reali, "facilmente" spendibili nell'attività professionale.

## Giovani & investimenti, tutto quello che i consulenti finanziari devono sapere sul passaggio di testimone generazionale tra i clienti

Intervista a Prof. **Enrico Rubaltelli**, Università di Padova, fondatore del *Judgment and Decision Making Laboratory*.

La conferenza di Teseo, tenuta dal docente Rubaltelli, mira a spiegare le differenze in tema di consumo e investimenti tra le vecchie generazioni e le nuove di risparmiatori.

**Enrico Rubaltelli** è un docente di **Teseo** per Banche, Sim e altre Intermediari finanziari nell'ambito di progetti che affrontano i diversi aspetti della finanza comportamentale con particolare **attenzione** alle chiavi di lettura che tale disciplina può offrire ai consulenti nella relazione con il cliente. Rubaltelli sarà il relatore della Conferenza *"Non ci sono più i giovani di una volta. Panoramica sulle tendenze al risparmio e investimento delle nuove generazioni"*. La conferenza, che è accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento Esg, Eip, Efa ed Efp, si svolgerà nell'ambito del Salone del Risparmio martedì 16 maggio dalle ore 11.30 alle 13.30 presso la Sala Amber 7. La Newsletter di Teseo chiede al docente di spiegare quali saranno i punti chiave del suo intervento.



### **C'è una rivoluzione in atto con l'avvento delle nuove generazioni nel mondo del risparmio, dottor Rubaltelli quale obiettivo si propone la sua conferenza?**

L'obiettivo è far capire quali sono le differenze tra le generazioni e su come utilizzano diversamente il denaro nei consumi e negli investimenti e su questo vanno fatte due premesse: la prima, a età diverse corrispondono obiettivi ed esigenze diverse; la seconda, i giovani di oggi hanno valori una visione della vita diversa dalle generazioni precedenti. Mi riferisco ai **Baby Boomers**, cioè a coloro che sono nati a partire dal dopoguerra fino agli anni 60' del secolo scorso, e alla **Generazione X**, cioè di coloro che sono nati fino al 1980, che sta sostituendo i Baby Boomers nei ruoli chiave in azienda e nel Paese, entrambe le generazioni non sono native digitali e questo è un discrimine forte con i **Millennials** - i nati dal 1981 al 1996 ma qualcuno li allunga fino al 2002 - e la **Generazione Z** - i nati dal 2000 in poi -, che invece sono nativi digitali. La Generazione Z rappresenta in realtà i veri nativi digitali ma essendo molto giovani non sono ancora coinvolti negli aspetti di investimento come invece lo sono i Millennials. Queste due ultime generazioni stanno affrontando una precarietà sul lavoro maggiore delle generazioni precedenti, sono più attente ai temi sociali e ambientali e sono molto più a loro agio con gli strumenti di pagamento digitali tipo Satispay e investimenti in piattaforme digitali "di frontiera".

### **Investimenti "di frontiera" con qualche inconveniente...**

Già...le nuove generazioni hanno già avuto le loro scottature e le stanno avendo tuttora con l'eccesso di confidenza nell'uso delle criptovalute che, come è noto, sono caratterizzate da una estrema volatilità.

### **Ci si può sempre rivolgere a un consulente finanziario...**

Non è chiaro ancora se e quanto i Millennials si fidino o meno dei consulenti finanziari, però i professionisti degli investimenti devono comprendere che il modo di parlare e ragionare di queste generazioni è diverso dal passato e quello che cercano dagli investimenti è diverso, vogliono investire in progetti in cui credono, per esempio socialmente responsabili. Sono disponibili a investire di più su società Tech e Esg: le scelte più che in passato non sono dettate solo dalla ricerca di rendimento ma anche dall'utilità sociale dei loro investimenti. La sfida principale dei consulenti finanziari è quindi nella capacità di comprendere e assecondare le caratteristiche delle nuove generazioni di risparmiatori. Su questi punti sarà centrata la mia conferenza.

## Caro consulente, contro il logorio dei mercati finanziari impara a gestire il tuo stress

Intervista a **David Lazzari**, presidente nazionale dell'Ordine nazionale degli Psicologi.

Nel corso della conferenza di Teseo il relatore **Lazzari** fornirà ai consulenti finanziari e ai gestori di relazione – affluent, private e wealth – chiavi di lettura e suggerimenti pratici utili a gestire con maggiore efficacia il proprio di-stress psicologico e quello dei clienti, alimentato da un contesto economico finanziario soggetto a continue evoluzioni, cambiamenti repentini e innovazioni di "rottura".

**David Lazzari**, presidente nazionale dell'Ordine nazionale degli Psicologi e direttore del Servizio di Psicologia dell'Azienda ospedaliera di Terni nonché docente presso le Università di Perugia e L'Aquila, è il relatore della Conferenza del Salone del Risparmio dedicata a "*Promuovere il benessere con la bilancia dello stress*", che si svolgerà giovedì 18 maggio dalle 11.45 alle 13.45 nella Sala Brown 2.



La Conferenza, che è accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento Efa, Efp, Esg ed Eip, presenta diversi elementi di interesse per i consulenti finanziari alle prese con lo stress quotidiano delle notizie dei mercati finanziari spesso negative in questo periodo. Il professor Lazzari spiega alla Newsletter di Teseo come va combattuto e trasformato lo stress negativo in positivo.

### **Professor Lazzari, ci aiuta a mettere a fuoco il concetto di stress?**

Lo stress in realtà è un insieme di processi messi a punto dall'evoluzione per difendere la vita. Di fronte a situazioni problematiche minacciose si attivano in modo istantaneo tutte le risorse del nostro organismo per finalizzare l'energia a gestire le situazioni della vita. Le reazioni nel campo animale di fronte a un pericolo sono tre: attacco, fuga, congelamento. Che cosa accade? La natura finalizzata alla difesa della vita ne fa un processo importante, se io voglio difendere la mia vita devo mettere in campo tutte le risorse immaginabili. Questo spiega perché di fronte a una situazione di pericolo tutto l'organismo è coinvolto, psiche e corpo. E questo meccanismo lo hanno tutti gli organismi viventi, non solo l'uomo ma anche animali e piante. Nel caso del leone che insegue la gazzella, mostrato da tanti documentari, abbiamo l'esempio tipico dello stress denominato acuto, dove di fronte a situazioni vissute come minacciose si attivano tutte le energie e si ha una reazione. Lo stress acuto determina una reazione limitata nel tempo, che nel caso descritto si conclude con la morte della preda o con la fuga della stessa. Naturalmente poi l'organismo ha bisogno di recuperare e finito l'episodio di stress acuto, a seconda degli esiti dell'inseguimento, leone e gazzella - se sopravvissuta – devono necessariamente riposarsi.

### **Ma lo stress non riguarda sempre e solo ipotesi estreme, come il pericolo di vita...**

Infatti, nella società moderna in gioco non è tanto la vita biologica quanto la vita sociale, relazionale. Tutte le situazioni che viviamo come potenzialmente minacciose per il nostro status attivano i circuiti dello stress, che sono circuiti energetici che ci aiutano ad affrontare le situazioni della vita. Lo stress non è una evenienza straordinaria ma qualcosa che accade nella vita di tutti i giorni: oggi viviamo in una società assai interconnessa e complessa e quindi le necessità adattative che vive una persona del 21esimo secolo sono più articolate e complesse di quello che poteva vivere una persona 50 anni o un secolo fa. Prima le esigenze erano materiali oggi sono immateriali e sono mutate anche le conseguenze: ci si è resi conto che le situazioni di stress acuto sono diminuite ma quelle sub acute sono diventate invece molto più frequenti. Il problema vero da combattere è dunque lo stress cronico, che attualmente è il principale fattore di rischio delle persone a cui è collegata per esempio la possibilità di incappare in malattie cardiovascolari.

**Lo stress è sempre e solo nocivo? Cosa fare per combatterlo?**

Lo stress in sé è un aspetto funzionale perché mobilita le nostre energie e ci aiuta ad affrontare le situazioni di potenziale pericolo. Il problema è lo stress cronico, ricordando che lo stress è energia che mettiamo in campo e più viviamo una situazione come negativa e più lo stress sarà maggiore. È dunque la percezione che noi abbiamo della situazione vissuta che determina il tipo di stress che mettiamo in campo. Il secondo fattore fondamentale da considerare è che l'energia non è infinita: ogni volta che i spendiamo energia si pone il problema di come recuperarla. Il leone e la gazzella devono fermarsi e riposare dopo la corsa, sono sfiniti. Se io uomo del ventesimo secolo sono sottoposto continuamente a stress - pensiamo anche il bombardamento informativo ansiogeno che attiva preoccupazione e quindi stress - tenderò a consumare durante il giorno parecchia energia, per cui ho la necessità di doverla costantemente recuperare e nel caso non la recuperi rischio di ammalarmi.

**Quali sono le soluzioni?**

Le soluzioni sono due: a valle come ridurre le conseguenze dello stress e cioè cercando il relax, lo svago, facendo attività fisiche, tutte le situazioni soggettive di benessere che aiutano a ridurre l'impatto dello stress sul nostro organismo. Poi ci sono le strategie a monte, che aiutano a stressarci di meno o a usare meglio lo stress: immagina due persone che corrono, una che corre verso il treno e una che corre in un parco. Entrambe stanno correndo ma il vissuto è molto diverso, nel caso della prima persona è di preoccupazione nel caso della seconda è di piacere. Questo spiega la differenza tra l'eu-stress – lo stress positivo e il di-stress – lo stress negativo determinato dalla situazione. L'obiettivo è fare buon uso dello stress, vivendo esperienze di eu-stress. In questa direzione ho messo a punto con anni di ricerca sul campo un modello, la bilancia dello stress, che si basa sull'equilibrio di quattro fattori: richieste esterne, richieste interne o aspettative, risorse interne e risorse esterne. Ciascuno di noi deve trovare un equilibrio tra questi fattori generando eu-stress che è un investimento a guadagnare sul proprio stato di salute psicofisico.

**Come caliamo tutto questo nell'esperienza quotidiana di consulenti finanziari e risparmiatori?**

Nel corso della conferenza fornirò ai consulenti finanziari e ai gestori di relazione – affluent, private e wealth – chiavi di lettura e suggerimenti pratici, immediatamente applicabili, utili a gestire con maggiore efficacia il proprio di-stress psicologico e quello dei clienti, alimentato da un contesto economico finanziario soggetto a continue evoluzioni, cambiamenti repentini e innovazioni di "rottura".

## Guida ragionata agli Nft, per conoscerne i rischi e le (limitate) opportunità

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

La Conferenza, che è accreditata per 2 ore ai fini del mantenimento Esg/Eip/Efa/Efp, si propone di aiutare i consulenti finanziari a comprendere una nuova asset class molto volatile così da acquisire utili argomentazioni che aiutino i clienti a non fare passi falsi.

**Dario Baudo** sarà il relatore della Conferenza "NFT: rischi, falsi miti e possibili opportunità" che si svolgerà al Salone del Risparmio giovedì 18 maggio dalle ore 14.30 alle 16.30 presso la Sala Brown 2.

Qualche nota di curriculum: Baudo ha iniziato l'attività professionale nel 1992 come analista finanziario, chiudendo nel 2018 la sua esperienza nel mondo del private banking e del wealth management, dopo aver ricoperto numerosi incarichi manageriali in importanti istituti bancari nazionali ed internazionali. Da oltre vent'anni collabora con Teseo, con istituti di ricerca ed universitari come relatore e senior trainer nei temi della finanza, art advisory, comunicazione, leadership e marketing.

Da oltre quindici anni è specializzato in *behavioral finance*.



### **Baudo, qual è l'obiettivo della sua Conferenza? Promuovere un asset class discussa e discutibile come gli Nft?**

No, tutt'altro. C'è tanta confusione su questo argomento e il mio obiettivo non è perorare la causa degli Nft, ma quello di cercare di fare chiarezza. Voglio far comprendere a chi sarà presente in platea che esiste – che piaccia o meno – anche questa asset class. Quindi offrire la possibilità di conoscerne rischi e "limitate" opportunità consentendo ai consulenti finanziari di poterne parlare con cognizione di causa ai propri clienti offrendo loro la possibilità di prendere coscienza di quelli che potrebbero essere le criticità legate a questa forma di investimento.

### **Di certo i consulenti finanziari non credo abbiano molto voglia di proporre ai clienti questa asset class. È dubbio pure che la possano vendere...**

Al momento siamo in presenza di una regolamentazione molto frammentata ed oggetto di critiche unanimi quindi, con uno scenario del genere, è alquanto improbabile che un intermediario o un consulente possa essere interessato a collocare strumenti così volatili. Direi piuttosto che si può affrontare la questione in modo diverso: oggi si parla sempre più spesso di quei pleasure asset - beni come borse, auto d'epoca, opere d'arte contemporanea, vini e whisky di pregio -, che sono oggetto di interesse da parte di un cluster di investitori sempre attenti a nuove forme di diversificazione; gli NFT possono essere le "sirene 2.0" che possono distrarre un investitore nel suo viaggio verso il raggiungimento dei suoi obiettivi. Da qui l'importanza dei consulenti finanziari che, da "controllori del rischio" possono aiutare il cliente ad evitare di commettere passi falsi...

### **Facciamo un passo indietro, cosa sono gli Nft?**

Gli Nft sono dei token non fungibili, degli asset digitali unici che rappresentano la proprietà di un bene digitale. È importante sottolineare che acquistando un NFT legato ad un oggetto digitale, non stiamo acquistando l'oggetto in sé, che sarà accessibile a tutta la rete, ma un contratto digitale che dimostra i diritti sull'oggetto. Un NFT potrebbe perfino contenere l'intero contratto di acquisto dello specifico bene, consentendo così di rendere sempre consultabile il contratto originale e garantendo inoltre che non sia stato mai modificato perché certificato dalla blockchain. Gli NFT consentono anche di frammentare i diritti sul bene, rendendo quindi possibile avere un unico contratto che suddivide i diritti di un bene tra più proprietari, in modo tale che ciascuno di loro possa acquistarne altri o vendere la sua parte, senza doversi rivolgere agli altri comproprietari. La premessa è che chi vuole investire in Nft e in beni non fungibili in generale prima di tutto deve partire dalla valutazione accurata del prezzo che ha quel bene e ciò richiede delle competenze specifiche. Gli Nft sono usati per certificare la proprietà di alcuni beni digitali, per esempio un video, piuttosto che la musica, che più frequentemente vengono associati agli Nft. Ma questo è solo l'inizio; pensi ad esempio in ambito notarile a quando si potrà risparmiare tempo nelle visure visualizzando lo storico dei proprietari degli immobili in un solo secondo.

**Ma perché l’Nft assume valore?**

Il valore lo determina, come sempre, la richiesta del mercato. Tutto dipende dal prezzo che sono disposti a pagare gli effettivi compratori. Sa qual è l’opera che ha cambiato tutto nel mercato degli Nft? È un collage di 5000 immagini digitali, opera unica di Beeple, denominato “*The first 5000 days*” ed è stato aggiudicato all’asta da Christie’s alla vertiginosa cifra di 69 milioni 346.250 dollari - si partiva da una basta d’asta di 100 dollari! -. L’acquirente è un uomo d’affari di Singapore che l’ha pagata utilizzando la criptovaluta Ether della blockchain Ethereum.

**Dunque, i clienti più a rischio di infatuazione Nft potrebbero essere i più ricchi, quelli da private banking o da wealth management...**

Esattamente, ma non solo. Penso ad esempio a chi appartiene alla generazione dei Millennial o agli Zoomer, popolazione giovane, nativi digitali, che non fanno fatica a metabolizzare questi cambiamenti. L’obiettivo del mio speech è che i consulenti finanziari possano far comprendere ai clienti più facoltosi o più curiosi che l’Nft è una delle asset class più volatili nelle quali si può imbattere un risparmiatore. Sappiamo che talvolta i consulenti devono giocare in difesa, cercando nuove forme d’investimento per i clienti più benestanti. Devono riuscirci aiutando i clienti ad evitare follie spiegando in modo appropriato i rischi degli Nft.

**Dottor Baudo ma alla luce di quanto ci siamo detti lei investirebbe in Nft?**

E chi le dice che non lo abbia già fatto? Battute a parte sì, lo farei, ma solo se seguito da Art Advisor fortemente specializzati in questa materia.

## Ecco le nostre strategie nella formazione della rete

Intervista a **Duccio Marconi**, vicedirettore generale CheBanca!

Il vicedirettore generale svela obiettivi e programmi della rete CF CheBanca! con un particolare focus sui temi formativi.

Che ruolo ha la formazione in una rete ambiziosa e attrattiva come **CheBanca!**? Ne parliamo con **Duccio Marconi** che da vicedirettore generale di CheBanca! ha una visione a 360 gradi su attività e programmi dell'istituto del **gruppo Mediobanca**.

### **Dottor Marconi, come sta andando il 2023 della vostra rete, quali sono i vostri obiettivi per l'anno in corso?**

Siamo perfettamente in linea con gli obiettivi che ci siamo prefissati e la bontà del nostro lavoro si evince anche dai dati di sistema. Come reso noto da Assoreti, nel primo trimestre 2023 i nostri 552 consulenti finanziari erano primi per raccolta netta gestita pro capite con 304mila euro raccolti da ciascun professionista. Ed è un dato ancora più importante se contestualizzato con la situazione attuale, in cui il risparmio gestito è "sotto attacco" dall'amministrato e in particolare dalla concorrenza del Btp. Tale risultato dimostra che i nostri consulenti finanziari stanno facendo ben comprendere ai clienti il valore della diversificazione anche in contesti complessi come quello che stiamo attraversando. Ricordo infatti che disponiamo di un modello unico di *open architecture* con 93 case prodotte internazionali e possiamo contare sull'expertise delle fabbriche prodotte del gruppo Mediobanca. Sempre a proposito di obiettivi, nel 2023 siamo ripartiti a ritmo sostenuto con il reclutamento con l'ingresso di circa 30 consulenti in tre mesi.



### **In un contesto complesso che incide pesantemente su mercati finanziari e investimenti tra guerra russo ucraina, alta inflazione, alta volatilità, transizione energetica, la formazione dei consulenti finanziari dove si indirizza? Quali sono i temi principali dell'attività formativa nel 2023 rivolta ai consulenti finanziari?**

La nostra formazione quest'anno segue tre filoni: il primo è relativo al passaggio generazionale, tutela e protezione che portiamo avanti proprio con Teseo. Sappiamo che in Italia c'è un passaggio di ricchezze straordinario sia a livello di risparmio finanziario degli italiani sia a livello di imprese e pertanto questo filone formativo per noi è strategico. Il secondo filone è quello delle tecniche di reclutamento dove vogliamo investire molto per formare i manager di rete a reclutare in maniere efficace in termini quali-quantitativi. E poi un terzo filone, innovativo, è quello della formazione sul tema longevità per fare in modo che i nostri cf possano affrontare con maggior consapevolezza i rischi e le opportunità legate alla longevità dei clienti offrendo soluzioni finanziarie o legate al tema previdenziale.

### **Le attività formative sono personalizzate? Dove gli interventi riguardano indistintamente tutti i cf e dove invece viene calibrato il fabbisogno formativo sul singolo?**

Stiamo svolgendo degli assessment con i nostri manager di rete per individuare i gap formativi dei singoli consulenti finanziari valutando gli interventi formativi sulla base, in particolare, della tipologia di clientela seguita. Per tutti i consulenti della rete comunque prevediamo una formazione condivisa erogata prevalentemente online.

### **Quanto è importante e diffusa la certificazione professionale all'interno della rete CheBanca!?**

Su 552 consulenti, abbiamo circa 90 certificati Efp, vale a dire il 16,5%. Chi ha conseguito la certificazione ci tiene a mantenerla e per questa ragione noi prevediamo al nostro interno programmi formativi per il mantenimento dei certificati. Percorsi formativi di accompagnamento sono inoltre previsti anche per tutti coloro che decidono di intraprendere questo percorso.

### **La vostra rete è pronta al progressivo passaggio generazionale della clientela? Progettate di abbassare l'età media della rete?**

L'età media della rete è di 51 anni, mentre l'età media del settore è 54 anni, ma questo piccolo vantaggio non ci permette di dormire sonni tranquilli o di non affrontare il problema. Per questa ragione abbiamo lanciato nel 2022 il progetto Neofiti che vuole inserire ogni anno almeno 15 giovani con meno di 30 anni, selezionati anche tramite un consulente esterno: giovani talentuosi avviati alla professione con un accompagnamento economico e un pacchetto di clientela di possibile sviluppo assegnato dalla banca. Ne abbiamo già inseriti 15 nel 2022 e 3 quest'anno con la previsione di inserire altri 15 giovani entro la fine di quest'anno. Per quanto attiene il passaggio generazionale dei clienti, come CheBanca! siamo all'avanguardia sia per la tecnologia adottata che per l'approccio a distanza tipico dei FAANG (*Facebook, Amazon, Apple, Netflix e Google, ndr*) che ci permette di essere, come emerso dalle ultime analisi di settore, tra le aziende meglio considerate dalle nuove generazioni dei Millennials e della Generazione Z.

## Spazio alla certificazione dei consulenti, in particolare Esg

Intervista a **Paolo Lecco**, responsabile Sviluppo Professionale di Fideuram – Intesa Sanpaolo Private Banking.

Il responsabile dello sviluppo professionale di Fideuram spiega la crescente importanza della formazione sulla sostenibilità per i 5500 consulenti finanziari in forza al gruppo

Come sta cambiando la formazione all'interno del gruppo leader di mercato tra le reti di consulenza finanziaria? La Newsletter di Teseo ne parla con **Paolo Lecco**, responsabile Sviluppo Professionale di **Fideuram – Intesa Sanpaolo Private Banking**.

### **Dottor Lecco, quali sono i filoni principali dell'attività formativa nel 2023 rivolta ai consulenti finanziari?**

Fideuram ha sempre dato, e continua a dare, molta importanza all'attività di formazione dei propri consulenti finanziari perché la considera un elemento essenziale per garantire il miglior servizio ai propri clienti. Deve essere una formazione che oltre a consolidare le competenze di base di un solido professionista, dia lo spunto per ulteriori accrescimenti e sviluppi professionali. In questo ambito nel 2023 ci siamo concentrati a portare avanti un progetto iniziato nel 2022 che ha lo scopo di dare a tutti e 5.500 i nostri cf una formazione di base in ambito di sostenibilità. Il tema ambientale è molto sentito nel nostro Gruppo, in questo biennio tutti i nostri cf stanno effettuando un percorso formativo di 24 ore che permetterà loro di sostenere l'esame di certificazione Esg/Efpa. Un altro filone importante è quello dedicato ai giovani: storicamente l'età media dei cf è abbastanza elevata, per rispondere a questo dato abbiamo creato un percorso formativo, in collaborazione con altri uffici interni e con la struttura manageriale di rete, che sta portando all'inserimento di un significativo numero di giovani con lo scopo di dare loro la possibilità di diventare, nei prossimi anni, degli eccellenti professionisti del settore.

Come è noto, il primo step da superare - per un giovane che voglia diventare consulente finanziario - è quello dell'esame per l'iscrizione all'Albo. Per chi ancora non è in possesso di tale iscrizione, prevediamo un percorso di preparazione all'esame per il quale ci avvaliamo anche del supporto di Teseo.

### **È ancora ritenuta importante l'attività d'aula rispetto alle attività formative digitali. Qual è il rapporto di forze tra le due modalità?**

Il periodo del Covid ha segnato profondamente anche l'attività di formazione. Nei mesi della pandemia siamo riusciti, attraverso la realizzazione di un gran numero di webinar, a continuare la nostra attività. Usciti da questo periodo però la voglia, la necessità sia dei cf sia dei formatori di tornare a fare aule in presenza si è sentita in maniera molto importante. Per questo, pur non perdendo quello che di buono ha portato sperimentare la formazione in digitale, anche ora stiamo proseguendo per alcuni temi a svolgere formazione via webinar, siamo ripartiti in pieno con la formazione in presenza. In questo siamo molto avvantaggiati dalla presenza fra le nostre strutture di un Campus formativo alle porte di Milano che rappresenta un vero e proprio centro di formazione oltre a un luogo dove i cf di ogni zona geografica d'Italia e di ogni tipologia si incontrano e possono mettere a fattor comune le loro esperienze

### **Le attività formative sono personalizzate? Dove gli interventi riguardano indistintamente tutti i cf e dove invece viene calibrato il fabbisogno formativo sul singolo?**

Ogni consulente ha delle proprie caratteristiche che dipendono da molti fattori: esperienza, capacità, attitudini, contesto sociale, età. La formazione si deve adattare a queste esigenze e per questo in Fideuram sono stati creati dei percorsi formativi che rispecchiano queste diverse caratteristiche. I nostri 5.500 consulenti sono stati raggruppati in gruppi che comprendono individui con esigenze formative simili. Lo scopo è quello di accogliere i cf nel momento dell'inserimento e successivamente accompagnarli nel loro percorso di crescita e di sviluppo professionale. Abbiamo inoltre un percorso obbligatorio, comune a tutti i consulenti finanziari, finalizzato al mantenimento delle certificazioni professionali - Ivass e Mifid -. Anche in questo caso, rispettando le regole previste dagli specifici regolamenti, il cf ha la possibilità, in parte, di individuare le unità formative che ritiene più significative per le proprie necessità. In questo caso si tratta di corsi fruibili su una piattaforma online a disposizione 24 ore al giorno



**Quanto è importante e diffusa la certificazione professionale all'interno delle reti Fideuram, Spi e IW Private Investments?**

Le certificazioni professionali ritengo siano un buon biglietto da visita per ogni professionista. Chiaramente non tutte le certificazioni hanno lo stesso peso ma rappresentano comunque la testimonianza di come un professionista, anche affermato, abbia la volontà di mettersi in gioco per crescere e completare la propria professionalità. Fideuram ha iniziato ormai da diversi anni una collaborazione con l'Università Cattolica di Milano che permette ai propri cf di raggiungere la Certificazione di consulente patrimoniale. È un percorso strutturato appunto a quattro mani con i docenti dell'università che porta i nostri migliori consulenti a sostenere, dopo un percorso di 100 ore di formazione basato sullo sviluppo di competenze su temi sia comportamentali che tecnico-finanziari, un vero e proprio esame finale. Molto suggestiva è la cerimonia che ogni anno viene effettuata all'interno dell'Università Cattolica con la consegna dell'attestato finale e che vede presente solitamente circa 250 consulenti che hanno conseguito la certificazione nell'anno. Molto bello è vedere la tensione presente in ogni consulente di fronte alla commissione d'esame e l'emozione che avvolge l'aula in Cattolica nel momento della cerimonia finale. Inoltre, in questo periodo, come detto in precedenza, stiamo dando molta attenzione al conseguimento della certificazione Esg di Efpa Italia. Infine, prevediamo ogni anno un numero di borse di studio per i cf che intendano conseguire la certificazione Efpa.

## Formazione ed educazione finanziaria, ecco i nostri progetti

Intervista a **Luigi Conte**, Presidente Anasf.

L'associazione di categoria dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede anche nel 2023 presenta un'offerta formativa per i soci di alta qualità. Le iniziative in cantiere sul fronte della collaborazione con gli atenei e per l'educazione finanziaria.

**Anasf**, l'associazione di categoria dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, punta con sempre maggiore determinazione su formazione, accordi con atenei e iniziative di educazione finanziaria per valorizzare il ruolo dei cf nel nostro Paese. *La Newsletter di Teseo* ne parla con il presidente di Anasf, **Luigi Conte**.

**Presidente Conte, la formazione è tradizionalmente il fiore all'occhiello di Anasf. Quali sono le novità in cantiere per gli oltre 12mila soci Anasf?**

Tra le tematiche selezionate per la formazione 2023 le soft skill, in particolare la comunicazione e la relazione con il cliente, caratteristiche essenziali della nostra professione, così come la gestione del portafoglio. Si affronteranno anche argomenti di attualità come l'inflazione e le politiche monetarie, ma anche la protezione dall'abusivismo, le strategie alternative di diversificazione e il Fintech. Spazio sarà dato inoltre al passaggio generazionale, trattato sotto diversi punti di vista, sia concentrandosi sugli aspetti civilistici e fiscali, che approfondendo il tema in relazione al cliente imprenditore. Grande attenzione, anche quest'anno, sul focus Esg, con le numerose iscrizioni al corso "finanza sostenibile e investimenti Esg" realizzato con SDA Bocconi School of Management e rinnovato continuamente nei contenuti per stare al passo con la normativa.



**Come sta andando l'esperienza di percorsi universitari per la preparazione alla professione di consulenti finanziari?**

Il Corso di Laurea in Economia con indirizzo "Consulente finanziario", nato dalla collaborazione tra Anasf e l'**Università degli Studi di Teramo**, con lo scopo di creare un percorso di studi mirato alla formazione specifica del profilo di consulente finanziario in Italia, ha visto laurearsi i primi giovani lo scorso anno e altrettanti sono in procinto di concludere il percorso di studi la prossima estate. Intendiamo, inoltre, promuovere ulteriori rapporti con gli atenei di tutto il territorio per implementare programmi formativi ad hoc, anche grazie al contributo di idee della nuova sezione **Anasf giovani**, con l'obiettivo di irrobustire quel ponte essenziale tra l'Associazione e le Università svolgendo Career day di presentazione della professione per la crescita della categoria.

**È soddisfatto del percorso di Efpa Italia? Ormai il numero dei certificati si sta avvicinando a quello dei soci Anasf... Quanto è importante oggi la certificazione oggi per un consulente finanziario e cosa farà Anasf per promuoverla ulteriormente?**

Il percorso di certificazione **Efpa** rappresenta un marchio di qualità, che permette alla categoria di distinguersi per competenze e conoscenze, riconosciute e qualificate a livello europeo, e di essere riconoscibili per tali abilità anche dai cittadini. Come Anasf abbiamo lavorato molto per la realizzazione della certificazione Esg nel 2020, di cui siamo stati precursori. Efpa Italia è recentemente stata scelta da Efpa Europe anche per mettere a punto il programma della nuova certificazione *EIS-European Insurance Specialist* per fornire nozioni formative di base sul mercato finanziario e sui prodotti assicurativi. Come avvenuto per il tema Esg, puntiamo a un altro successo.

**Altro tema chiave di Anasf è l'educazione finanziaria, con una esperienza di successo come il progetto "Economicamente" per gli studenti delle scuole secondarie. Quali sono i progetti in questo comparto? Pensate ad iniziative educative anche nei confronti di risparmiatori adulti?**

Il progetto economic@mente, in campo dal 2009, ha raggiunto ormai risultati promettenti con oltre 47mila studenti coinvolti in 490 scuole sul territorio. Dal 2019 Anasf realizza sul territorio anche Pianifica la Mente, un'iniziativa ideata per accrescere la consapevolezza e l'alfabetizzazione finanziaria dei risparmiatori. La forza dei nostri progetti è la qualità degli incontri svolti: grazie ai numerosi formatori, consulenti finanziari associati, riusciamo ad essere capillari sulla penisola e a trasmettere a risparmiatori giovani e adulti la nostra passione per la materia. L'11 aprile scorso il Consiglio dei ministri ha approvato il disegno di legge Competitività, che inserisce l'Educazione finanziaria nell'insegnamento dell'Educazione civica. L'Associazione non mancherà di cooperare per continuare a promuovere la cultura finanziaria nel Paese.

## In arrivo altre due certificazioni

Intervista a **Marco Deroma**, Presidente di Efpa Italia.

Il presidente della fondazione annuncia il lancio di due nuove certificazioni specialistiche per il settore assicurativo e per la finanza alternativa.

Il sistema della certificazione professionale in Italia cresce sia per numero che per tipologia di certificati. La Newsletter di Teseo ne parla con **Marco Deroma**, presidente di **Efpa Italia**, la fondazione affiliata all'associazione **European Financial Planning Association™ (EFPA)**, e orientata prevalentemente alla certificazione dei professionisti del settore finanziario e bancario.

### **Dottor Deroma, quanto è importante il concetto di una certificazione di livello europeo?**

È fondamentale, ricordiamo che le norme dei mercati finanziari vengono scritte a Bruxelles e in questo senso l'Europa incide molto nelle vicende domestiche relative al nostro mercato. Ma anche l'Italia a sua volta è in grado di incidere sulla regolamentazione europea come dimostra la vicenda dell'offerta fuori sede che rappresenta un unicum rispetto al resto d'Europa. L'Italia dispone di un albo professionale dei consulenti finanziari (con una delle sue tre sezioni dedicata ai consulenti abilitati all'offerta fuori sede) che è promosso e riconosciuto dallo Stato. La figura del *tied agent* previsto dalla Mifid è ritagliata proprio sulla figura del consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede di matrice italiana. Altra conseguenza è che la presenza dell'albo professionale ha richiesto un approccio specifico e ulteriore rispetto agli altri Paesi europei privi di albo. Efpa, infatti, ha dovuto ritagliarsi uno spazio ponendo le certificazioni a un livello superiore dell'Albo pubblico rispetto a quelli che sono i requisiti minimi per esercitare in Italia.



### **Con quale successo fino a oggi?**

In Italia essere certificati Efpa vuol dire aderire a un progetto europeo di standardizzazione delle conoscenze in materie di consulenza finanziaria. Questo approccio è stato apprezzato in particolare dai professionisti della consulenza finanziaria, come dimostrato dai numeri relativi all'aumento dei certificati negli ultimi anni. Ricordiamo che oggi i certificati sono superiori a 10mila, ripartiti tra le quattro certificazioni del programma e cioè **Efa, Efp, Eip, Esg**.

### **Sempre a proposito di numeri, quello delle certificazioni verrà aumentato?**

Sempre nell'ottica di continuare il percorso di crescita di Efpa riteniamo che sia importante aumentare le certificazioni. Abbiamo già deliberato i nuovi livelli di certificazione di **European Insurance Specialist** e di **Advanced Finance Advisor**, che si rivolgono il primo al mondo assicurativo e il secondo alla finanza alternativa. L'obiettivo di Efpa Italia è stato quello di ampliare il numero delle certificazioni specialistiche che possono andare a integrare le certificazioni generaliste Efa ed Efp. Abbiamo così delineato la direzione del futuro della nostra fondazione, per essere in linea con le esigenze del mercato e per continuare a proseguire il percorso di crescita che ha caratterizzato la nostra attività negli anni passati.

### **Come vi state organizzando per il lancio delle nuove certificazioni?**

Noi stiamo lavorando con le scuole di formazione del nostro network per avviare i programmi di preparazione all'esame delle due nuove certificazioni e siamo convinti che il mercato dei professionisti risponderà positivamente a queste nuove iniziative.

### **Il sistema Efpa dov'è più diffuso in Europa?**

Spagna e Gran Bretagna stanno facendo i numeri più importanti con oltre 20mila certificati per ciascun Paese. L'Italia è terza con oltre 10mila certificati, risultati che ci rendono orgogliosi perché ottenuti nonostante la presenza di un albo professionale che di per sé è già selettivo. Questo dimostra l'interesse genuino dei professionisti, che hanno seguito un iter impegnativo per la certificazione e il mantenimento della stessa, in nome dell'affinamento della propria preparazione professionale. E a dimostrazione di quanto l'Italia sia fondamentale nell'economia del sistema Efpa ricordiamo che la presidenza di Efpa Europa è espressione di Efpa Italia nella persona del professor **Emanuele Carluccio**.



 **TESEO**

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

Tel. 0584 338275 – 338254

Fax. 0584 1811011

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