

A hand holding a blue pencil is positioned over a document featuring a grid of data points, likely a financial or scientific chart. The background is softly blurred, showing a person's hands and a warm, golden light source.

Corso di educazione finanziaria

The logo for elf EuroLabFutura, featuring a stylized globe icon composed of green and blue dots, with the text 'elf' in blue and 'EuroLabFutura' in black below it.

elf
EuroLabFutura

The logo for CNOSFAP, with the text 'CNOSFAP' in blue and black, accompanied by a black swoosh underline.

CNOSFAP



Modulo 2 La gestione del denaro: investimenti e finanziamenti

Lucio Lamberti



Lezione 7

Il servizio di consulenza



Cosa si intende per
consulenza
finanziaria?

La consulenza finanziaria ha per oggetto la pianificazione e il monitoraggio di obiettivi e risorse finanziarie.

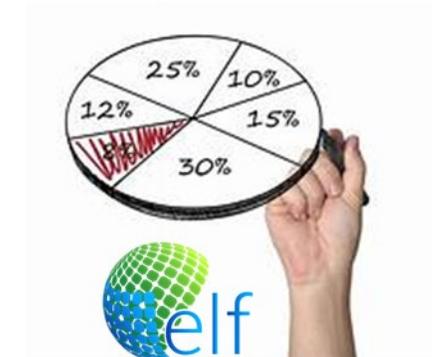
Quali sono i miei obiettivi



Quali sono le mie disponibilità attuali e future



Come ripartirle per meglio rispondere ai miei obiettivi

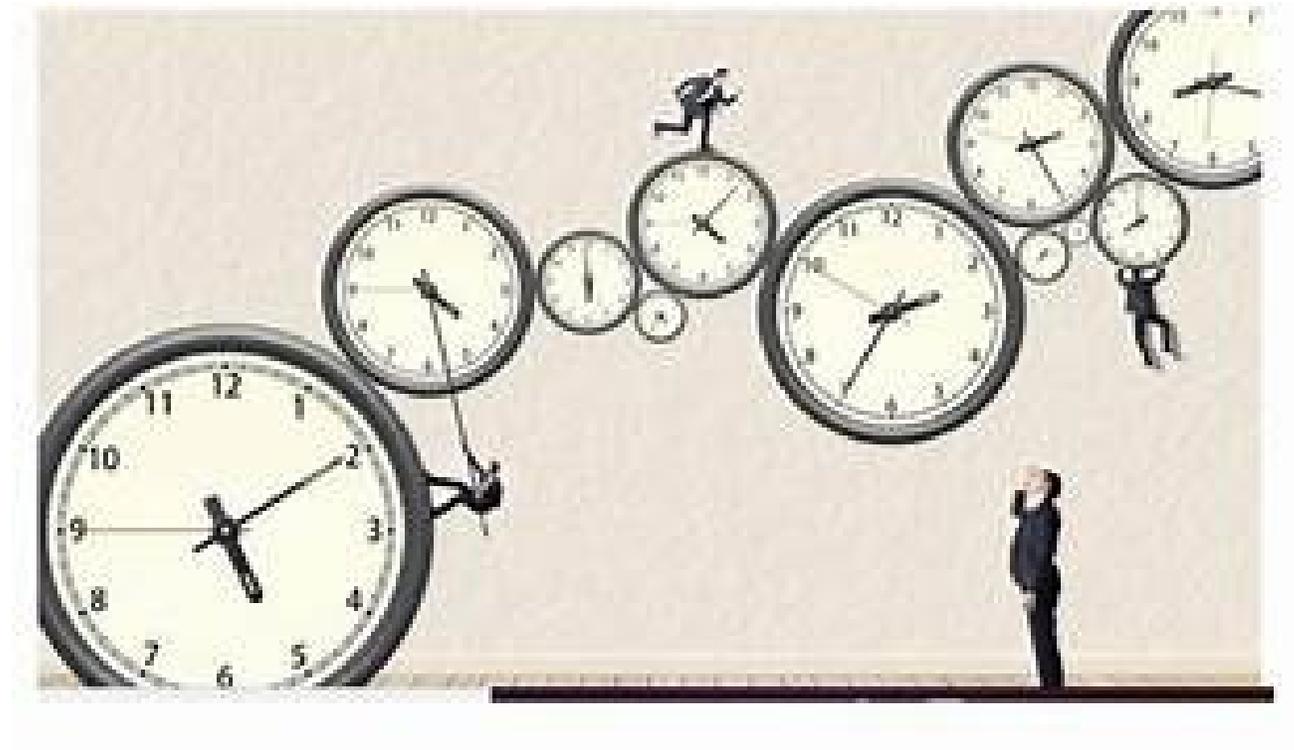


EuroLabFutura

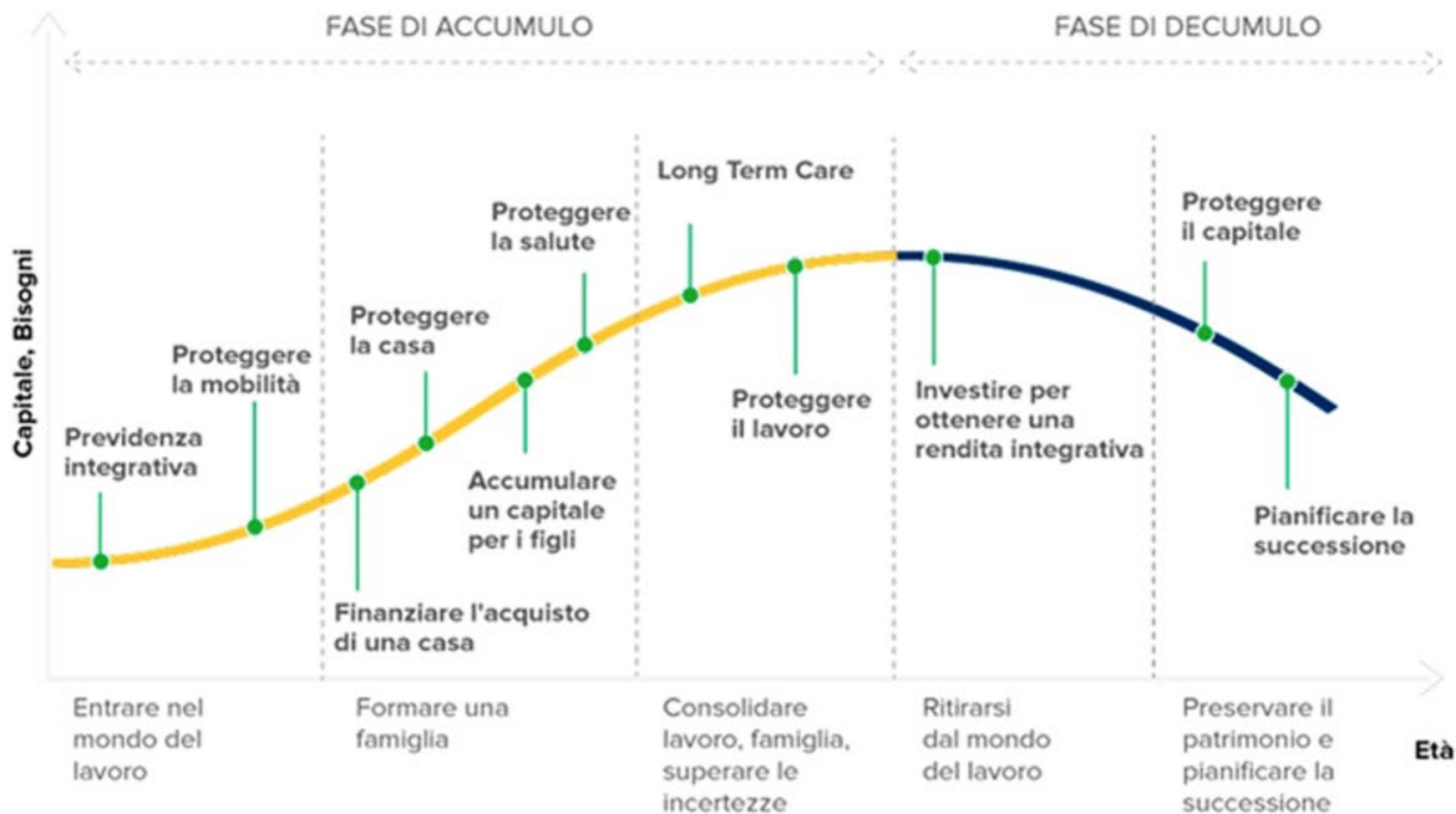
Un patrimonio o un investimento finanziario non sono mai fini a sè stessi. Devono aiutarti a realizzare i tuoi progetti, sostenere la tua famiglia e permetterti di trasmettere i tuoi valori.



Bisogni ed
obiettivi
cambiano
nel tempo



I BISOGNI DEL CLIENTE LUNGO IL SUO CICLO DI VITA



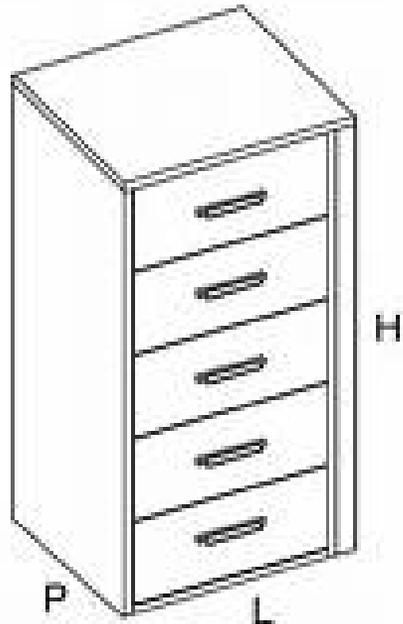
Ciclo di vita



Ad ogni
bisogno il
prodotto
giusto



Per ogni età un mix di bisogni e di prodotti dedicati



Bisogno finanziario

Aree di bisogno

Forte crescita del capitale nel lungo periodo

**Extra
Rischio/Rendimento**

Lenta crescita del capitale nel medio/lungo periodo

Investimento

Proteggere il tenore di vita di oggi nel futuro

Previdenza

Proteggere il patrimonio dagli effetti quotidiani dell'inflazione

Riserva

Rispondere ad ogni esigenza quotidiana

Liquidità

Proteggere il capitale dagli imprevisti

Protezione



Bisogno finanziario

Forte crescita del capitale nel lungo periodo

Lenta crescita del capitale nel medio/lungo periodo

Proteggere il tenore di vita di oggi nel futuro

Proteggere il patrimonio dagli effetti quotidiani dell'inflazione

Rispondere ad ogni esigenza quotidiana

Proteggere il capitale dagli imprevisti

Aree di bisogno

Extra
Rischio/Rendimento

Investimento

Previdenza

Riserva

Liquidità

Protezione

1. Protezione

Tutelare da rischi ed imprevisti le persone e i beni fondamentali e prodotti assicurativi: morte/vita, infortuni, assistenza sanitaria, casa, etc.

2. Liquidità

Gestire la propria disponibilità di cassa per le spese quotidiane. Quindi nutrirsi, vestirsi, curarsi, le bollette, le vacanze, etc.

3. Riserva

Risparmiare per creare una riserva di liquidità per affrontare spese impreviste.

4. Previdenza

Allocare risparmi per mantenere un certo tenore di vita futuro. Si tratta di investimenti per una pensione integrativa che generi reddito durante gli anni di pensionamento

5. Investimento

Proteggere e far crescere i propri capitali sul medio/lungo periodo in coerenza con i propri obiettivi di vita (e/o familiari)

6. Extra-rendimento

Strumenti finanziari a maggior rendimento (e quindi a maggior rischio), tendenzialmente sul lungo periodo.



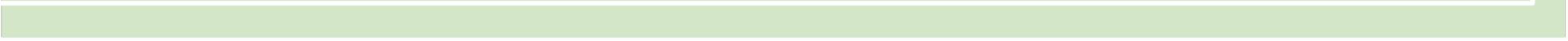
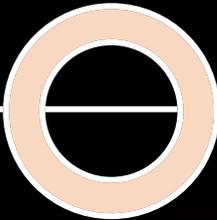
Il consulente

- Deve fornire indicazioni utili per identificare i bisogni, effettuare scelte strategiche di investimento e consigliare le operazioni più adeguate in relazione alla situazione economica e agli obiettivi del cliente stesso.



Chi può esercitarla?

In Europa la consulenza non é piú
una attività artigianale



Autorizzazione

Regolamentazione

Vigilanza



MiFID



MiFID II



La direttiva MiFID o Markets in Financial Instruments Directive (2004/39/EC) ha disciplinato dal 31 gennaio 2007 al 2 gennaio 2018 i mercati finanziari dell'Unione europea.

MiFID II

Dal 3 gennaio 2018 è entrata in vigore in tutta l'Unione la nuova direttiva MiFID II (2014/65/EU)

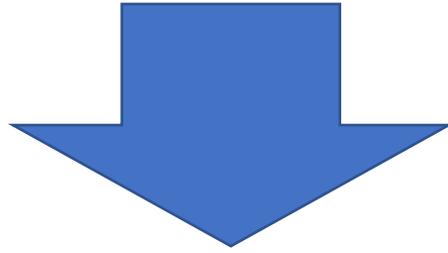
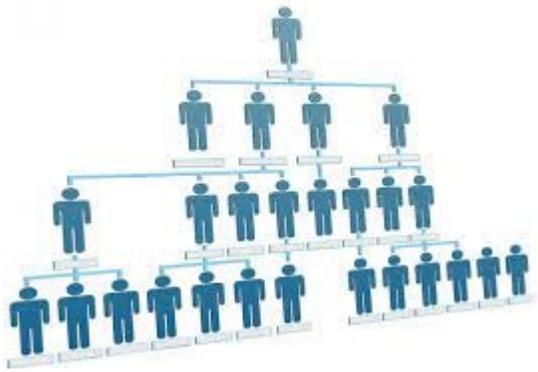


Cosa distingue informazione e
consulenza finanziaria?

un rapporto bilaterale e
personalizzato

finalizzato all'acquisto di prodotti
finanziari





Remunerazione

Modello anglosassone o
modello europeo
continentale?

Nel modello continentale la
consulenza é svolta in sede o fuori
sede con mandato di un intermediario

Modello anglosassone o
modello europeo
continentale?

Nel modello anglosassone il
consulente lavora solo a parcella e con
organizzazione autonoma

Tipico dei grandi
patrimoni

MiFID II

La MiFID II consente di svolgere l'attività nelle due modalità anche dalle stesse istituzioni purché sia indicato.

Art 5 MiFID

In ogni caso la consulenza finanziaria deve essere autorizzata ed é soggetta a protezione giudiziaria

I servizi e le attività di investimento devono essere subordinati al rilascio di autorizzazione da parte delle Autorità di Vigilanza competenti per ogni Stato membro.



Cosa succede in caso anche se ignaro di esercizio non autorizzato?

- reclusione da uno a otto anni
- sanzione pecuniaria da quattromila a diecimila euro
- denuncia dell'Autorità di Vigilanza al Pubblico Ministero affinché adotti i provvedimenti previsti dall'art. 2409 cc, ove applicabile

Società autorizzate alla
consulenza finanziaria



In sede

Consulenti finanziari
abilitati alla offerta fuori
sede, consulenti
indipendenti e società di
consulenza indipendenti



fuori sede...

Il consulente finanziario

Persona fisica (dipendente, agente o mandatario) che esercita fuori sede l'attività di consulenza.

È collegato ad una banca, una Società di Intermediazione Mobiliare (SIM) o una Società di Gestione del Risparmio (SGR).



Organismo di vigilanza
e tenuta dell'albo unico
dei **Consulenti Finanziari**



Per diventare consulenti

Test di ammissione....

- Diritto del mercato finanziario
- Diritto previdenziale e assicurativo
- Diritto privato e commerciale
- Diritto tributario
- Matematica ed economia finanziaria



Organismo di vigilanza
e tenuta dell'albo unico
dei **Consulenti Finanziari**



Per diventare consulenti

Requisiti stabiliti con Regolamento ministeriale

- *Requisiti patrimoniali*
- *Requisiti di onorabilità*
- *Requisiti di indipendenza ed incompatibilità*



Organismo di vigilanza
e tenuta dell'albo unico
dei **Consulenti Finanziari**

Le altre figure

Consulenti finanziari indipendenti e società di consulenza finanziaria indipendente

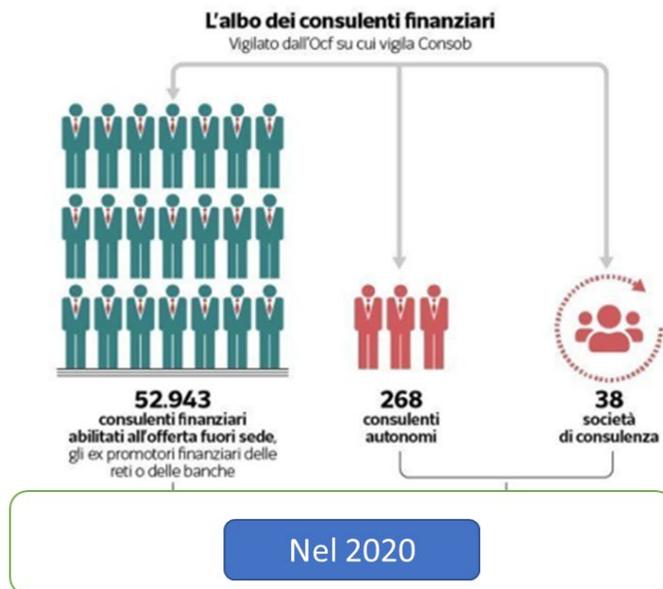


Organismo di vigilanza
e tenuta dell'albo unico
dei **Consulenti Finanziari**

Fee only

Organizzazione autonoma

I consulenti finanziari in Italia

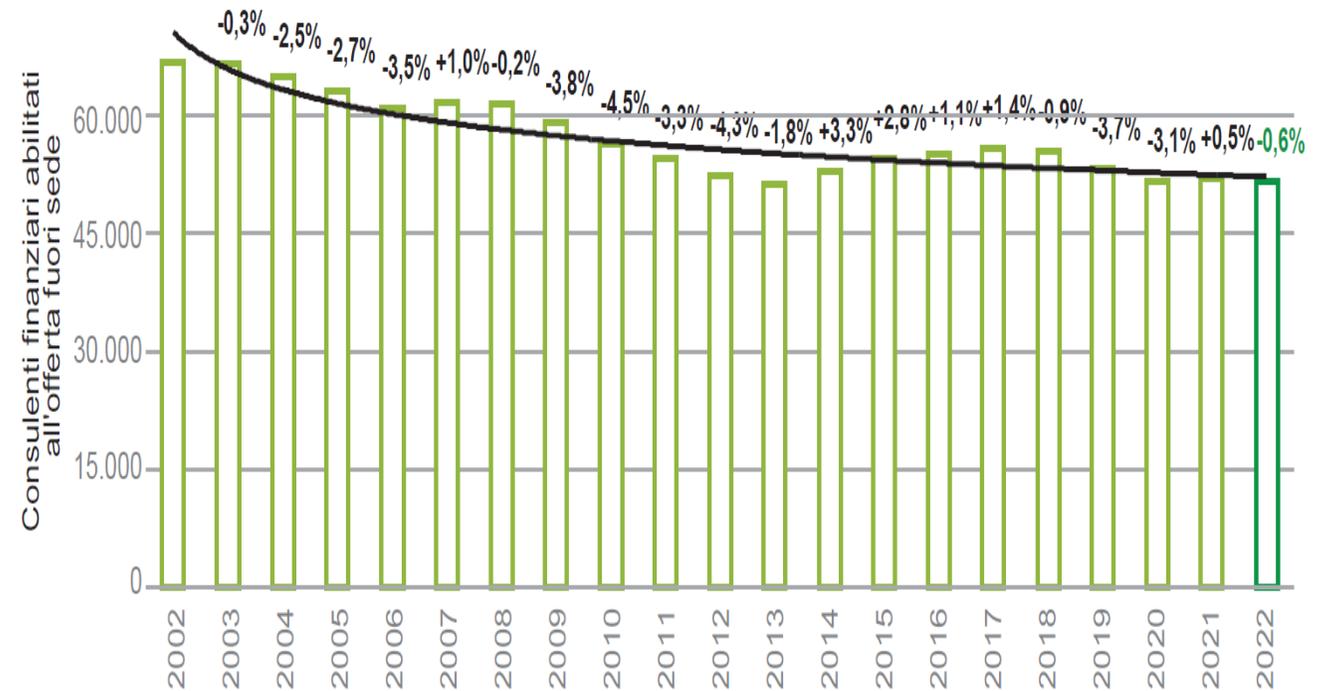


Organismo di vigilanza
e tenuta dell'albo unico
dei Consulenti Finanziari

Nel tempo sono
diminuiti



Grafico 8 - Consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede iscritti all'albo dal 2002 al 2022



Al 31 dicembre 2022 il **numero degli iscritti alla sezione dell'albo** è pari a **51.575**, di cui attivi (con mandato) 34.683 (67,2%) e non attivi (senza mandato) 16.892 (32,8%) (cfr. grafico 11).

Soprattutto al
nord



Età media 52 anni



Fasce di età	% CF abilitati all'offerta fuori sede attivi 2022
<30 anni	3,6%
30-39 anni	10,3%
40-49 anni	23,1%
50-65 anni	55,7%
>65 anni	7,3%



Organismo di vigilanza
e tenuta dell'albo unico
dei **Consulenti Finanziari**

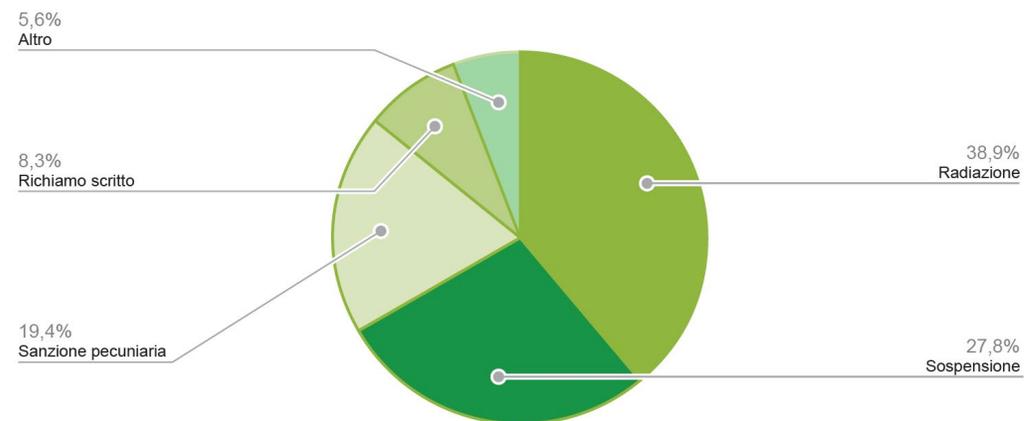
Non solo ammissione ma vigilanza

Vigilanza disciplinare e sanzionatoria

Provvedimenti adottati	2021	2022
<i>Radiazione</i>	23	24
<i>Sospensione</i>	30	37
<i>Sanzione pecuniaria</i>	37	32
<i>Richiamo Scritto</i>	17	13
<i>Archiviazione</i>	2	2

Provvedimenti adottati	Gen. – Apr. 2023
<i>Radiazione</i>	14
<i>Sospensione</i>	10
<i>Sanzione pecuniaria</i>	7
<i>Richiamo Scritto</i>	3
<i>Archiviazione</i>	2

Grafico 9 - Provvedimenti sanzionatori 2023

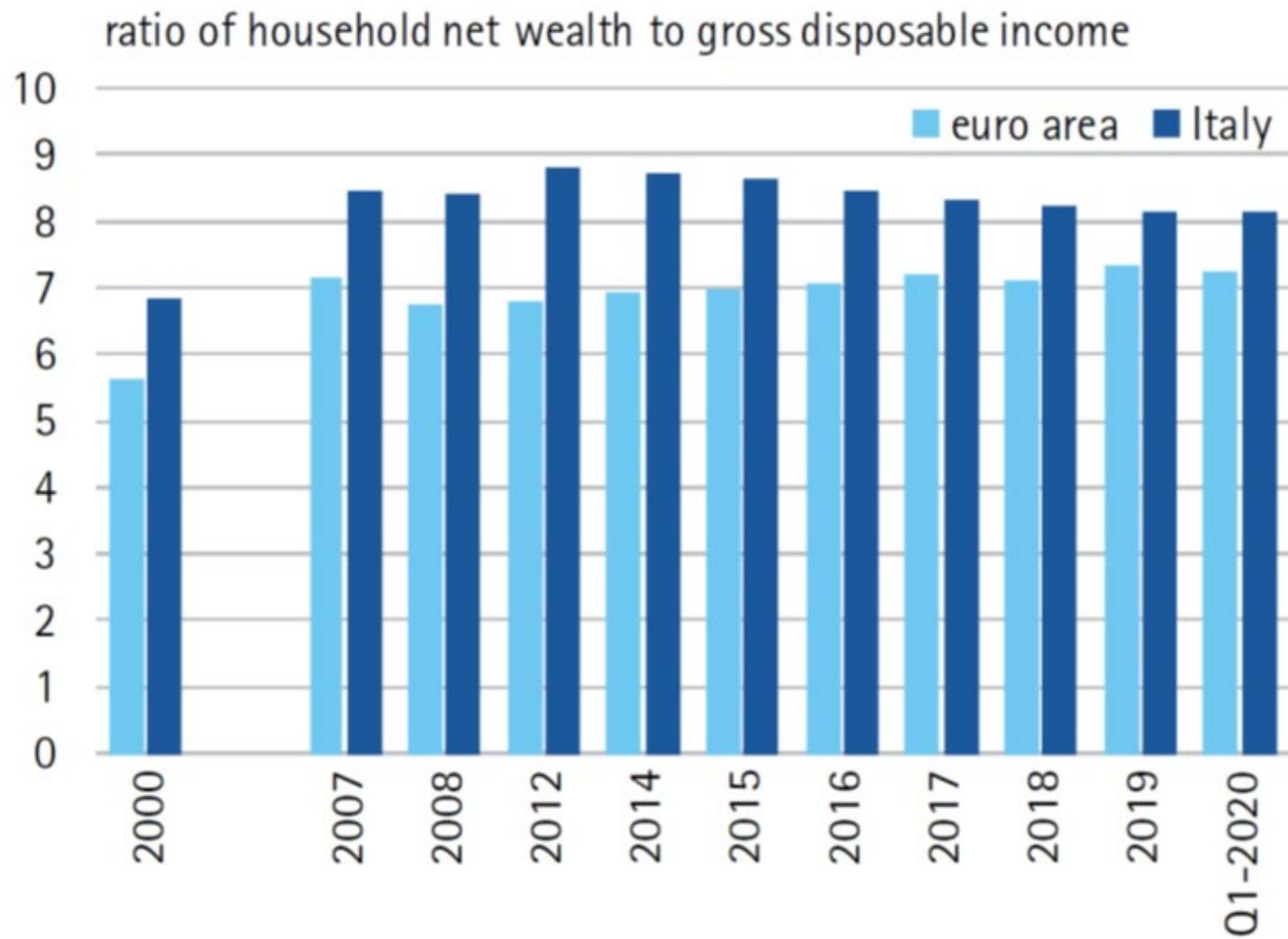




Il rapporto tra
consulente e cliente

Perché ricorriamo ad un
consulente?

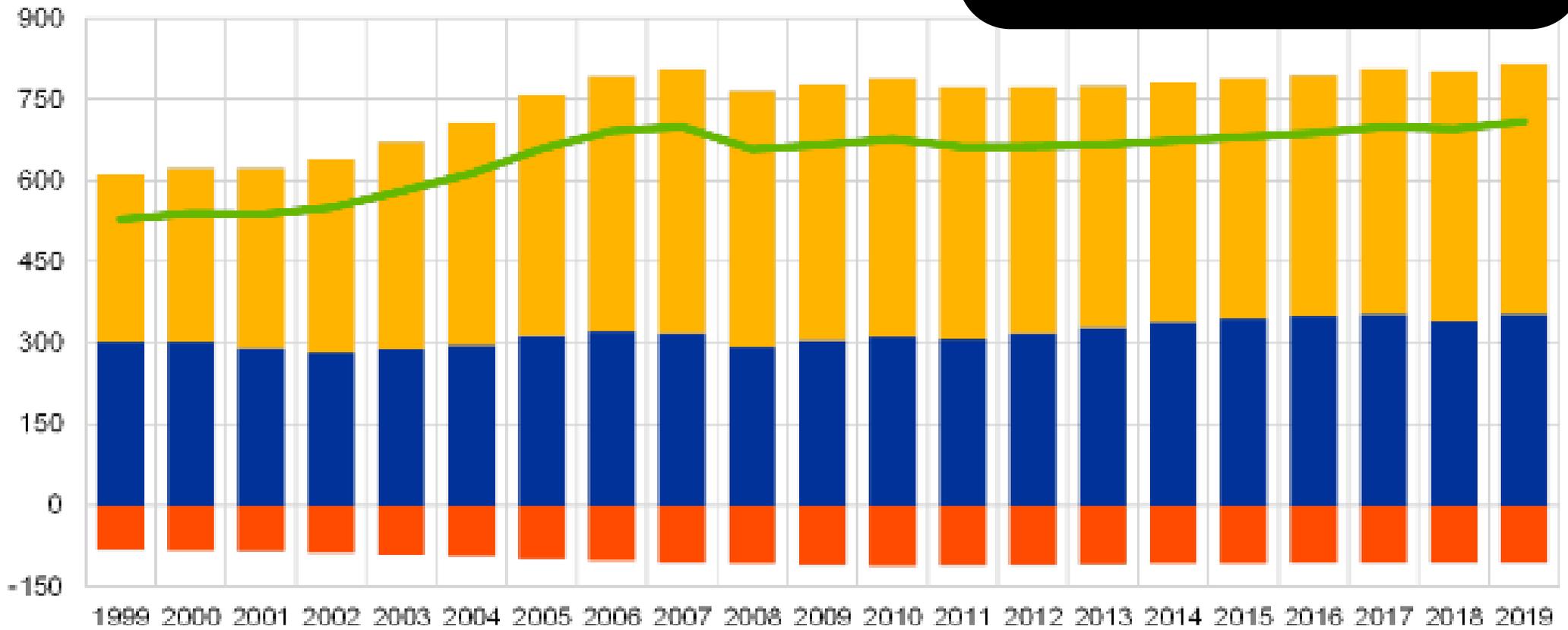
La famiglia Italiana ha risorse
importanti nel risparmio



8 volte il reddito
disponibile

circa il 40% stabilimento in
Attività finanziarie

- Financial wealth
- Housing wealth
- Debt liabilities
- Net worth



Accesso alle
informazioni





Selezione e
analisi
personalizzata



Traduzione nel
nostro
linguaggio
corrente

Facilitare
l'investimento



- Evitare alcuni errori inevitabili e focalizzarci su obiettivi, opportunità e rischi



Emozioni e scelte

Paura

Orgoglio

Competizione

Inclinazioni

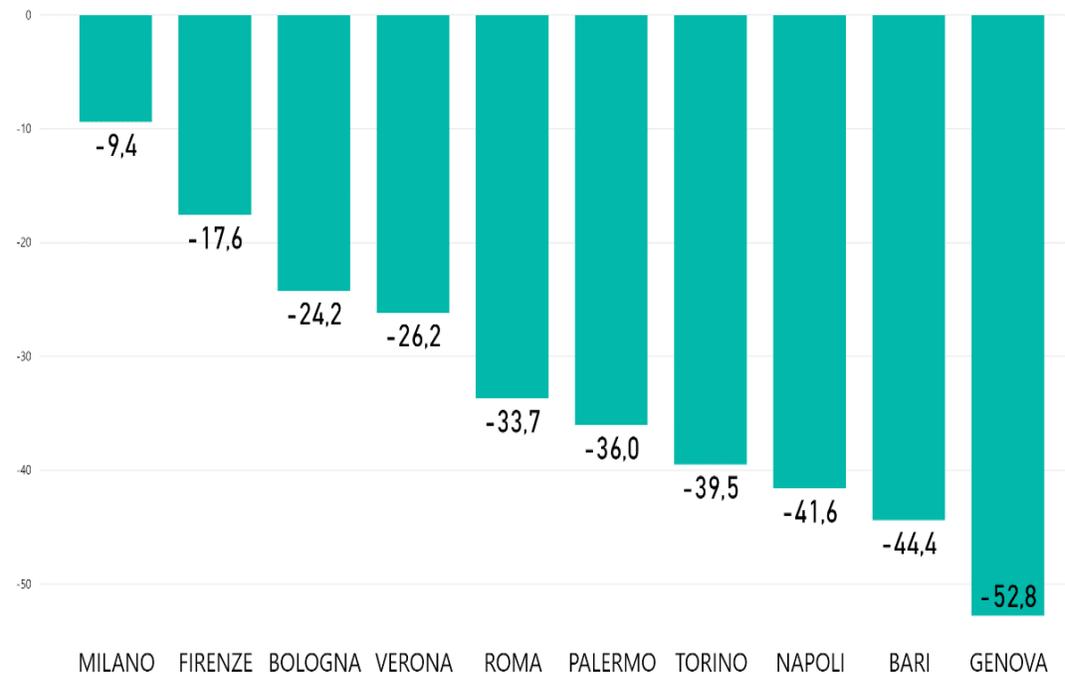
Eccessiva sicurezza

Effetto imitazione

Esperienze passate

Il mattone non tradisce mai...

Variazione percentuale dei prezzi tra il 2009 ed il primo semestre del 2019



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

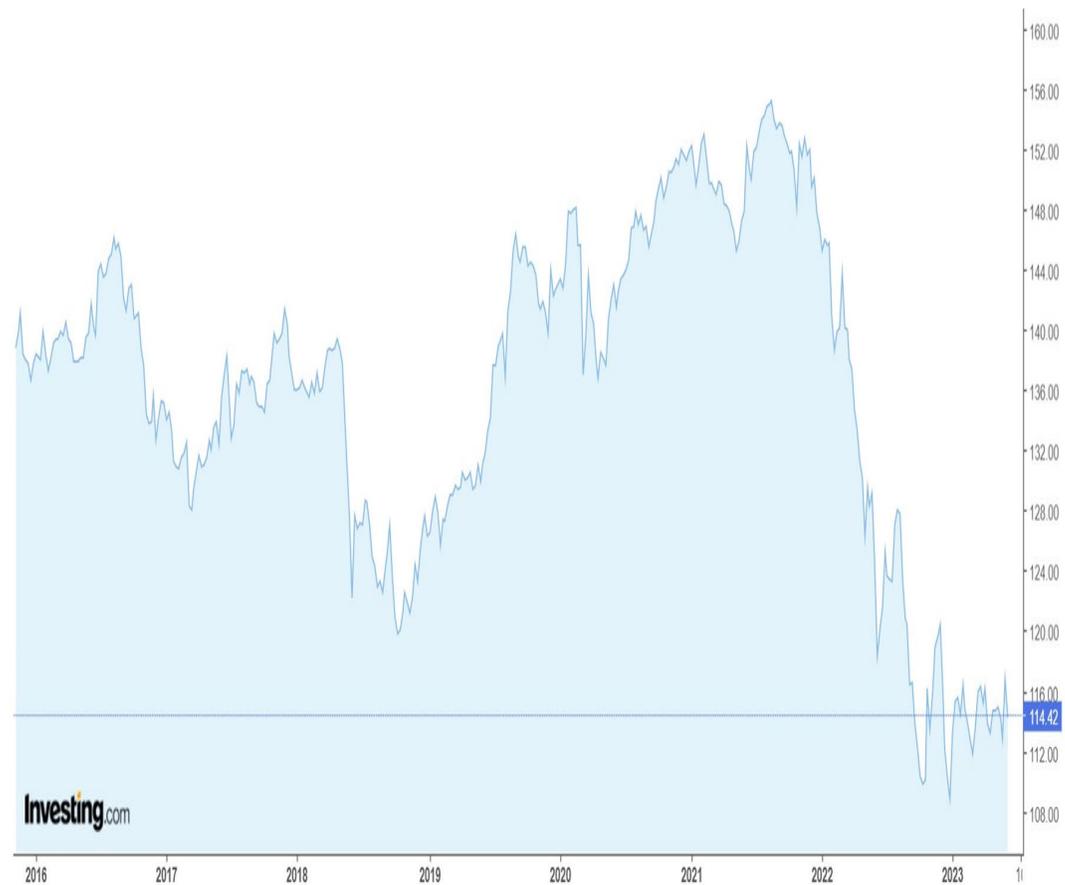
Investire in azioni ma solo per brevi periodi...



Con le obbligazioni non perdo il capitale...

Published on Investing.com, 8 Jun 2023 - 11:55:05 GMT, Powered by TradingView.

Euro BTP Futures, (CFD):FBTP,W



Investing.com

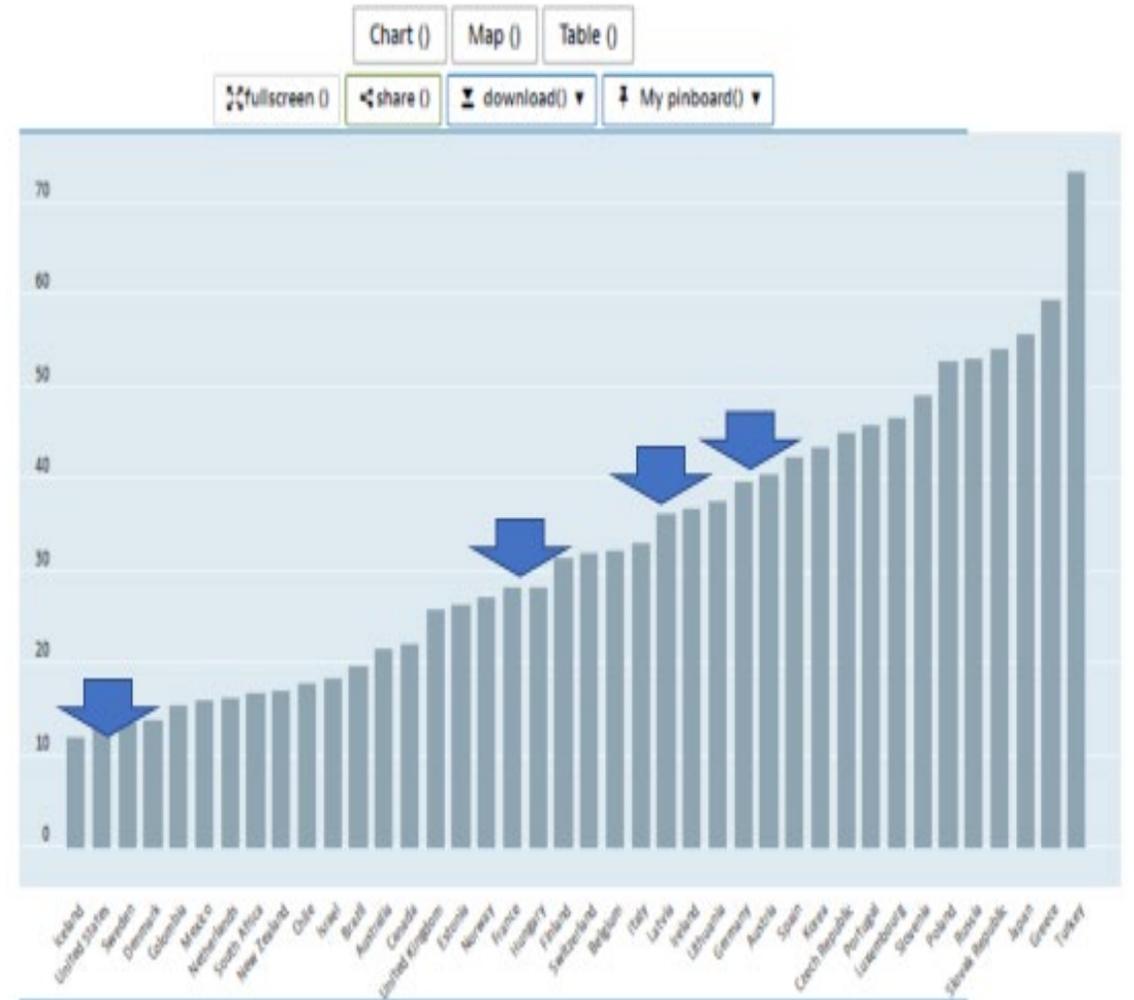
L'esperienza storica conta



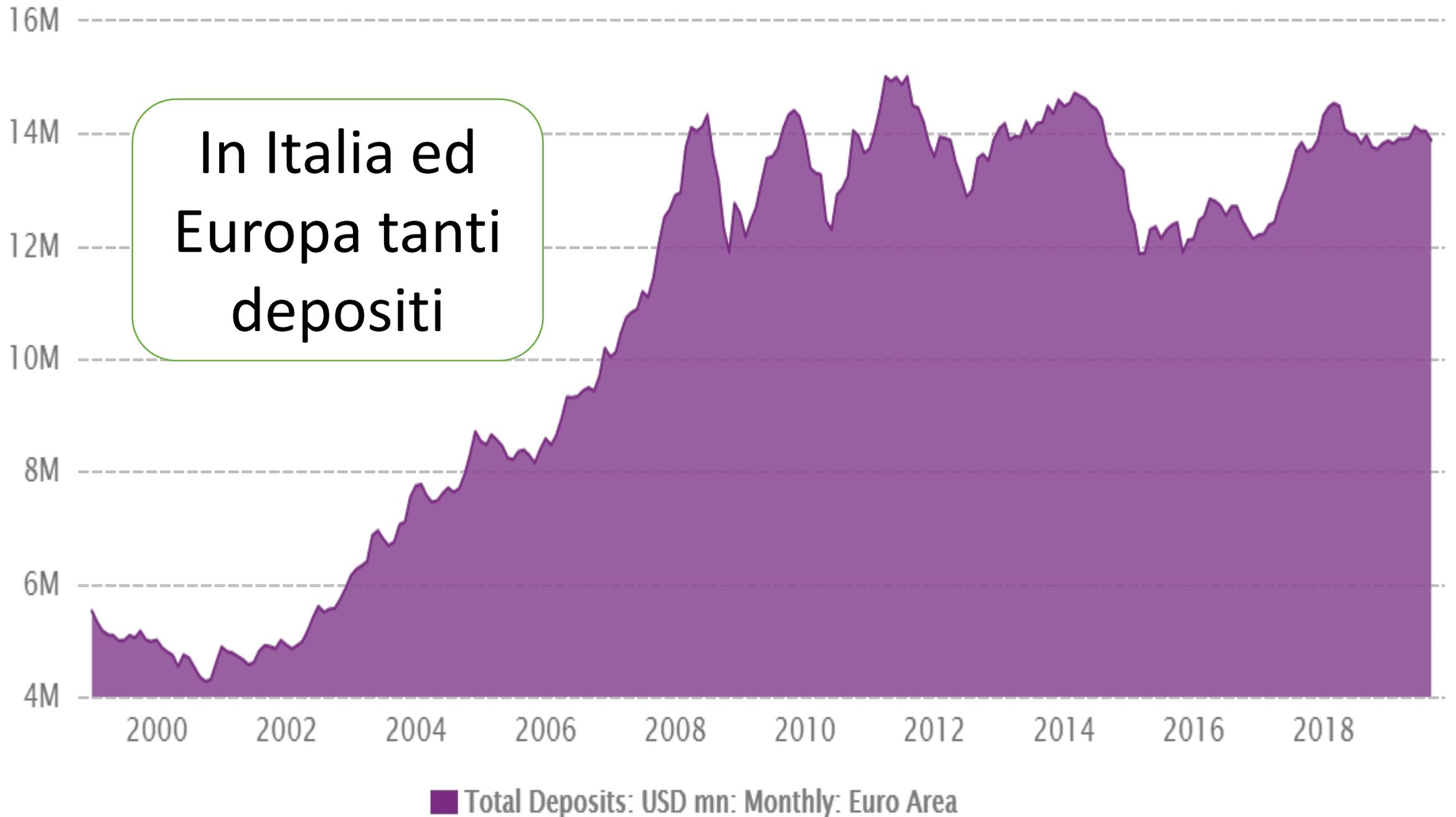
Household financial assets

Currency and deposits, % of total financial assets, 2020 or latest available

Source: National Accounts at a Glance



In Italia ed
Europa tanti
depositi



■ Total Deposits: USD mn: Monthly: Euro Area

Alti livelli di liquidità nel sistema che non si trasformano in crediti o in partecipazioni al sistema produttivo



Inefficienza allocativa per le famiglie

Sprego di risorse per il sistema

Avversione alla perdita

Anche se perdita e guadagno hanno la stessa probabilità di accadere

Pesa molto più psicologicamente la perdita del guadagno...questo può portarci ad operare in modo non efficiente

Paura del rimpianto

Nell'anticipare il rimpianto per eventuali decisioni sbagliate, gli individui possono scegliere di non modificare il proprio portafoglio anche quando sarebbe ottimale (immobilismo) ovvero possono imitare (herding behaviour) i comportamenti maggiormente diffusi, al fine di condividere con altri la responsabilità di una scelta eventualmente sbagliata.

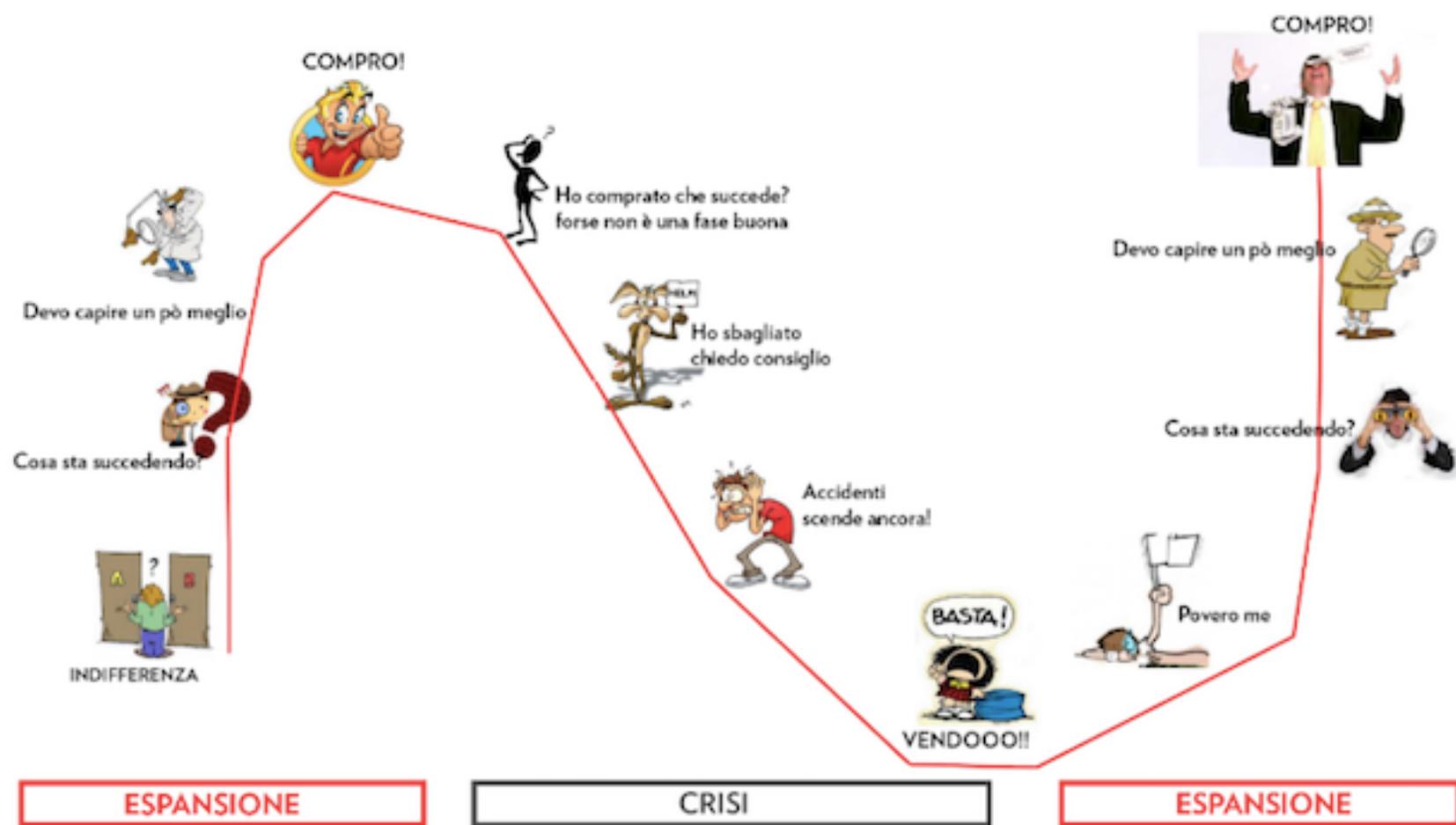
Dopo aver preso una decisione rivelatasi sbagliata, gli individui tendono ad attribuire ad altri la responsabilità delle proprie scelte per ridurre il "rimpianto" (cosiddetto attribution bias).

Avversione alla perdita

Anche se perdita e guadagno hanno la stessa probabilità di accadere

Compriamo quando i prezzi salgono e vendiamo quando scendono e magari sarebbe il momento di accumulare...

APPROCCIO AL MERCATO FINANZIARIO DEI CLIENTI PRIVATI



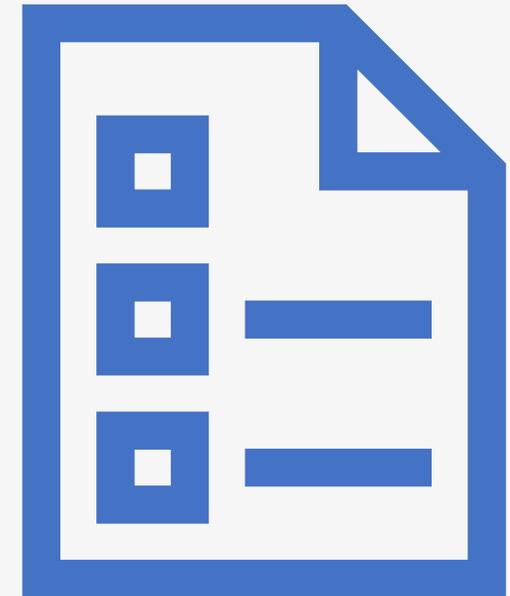


Adeguatezza e
Appropriatezza

Per ogni operazione finanziaria effettuata o
consigliata l'intermediario deve valutare

Appropriatezza

Adeguatezza



La valutazione di appropriatezza ha la funzione di appurare che il cliente abbia compreso i rischi e la complessità e che possa contare su una misura adeguata di esperienza e consapevolezza per farlo.

Questa valutazione è particolarmente necessaria quando l'investitore effettua in maniera autonoma delle transazioni su strumenti finanziari.



La valutazione di adeguatezza aggiunge agli aspetti precedenti anche la verifica che l'investimento sia allineato agli obiettivi del risparmiatore, alla sua capacità di sopportare i rischi e al suo orizzonte temporale.

La valutazione di adeguatezza è necessaria quando l'investimento viene effettuato nell'ambito di un rapporto di consulenza finanziaria.





Non è un esercizio filosofico...fa parte delle tutele del risparmio previste dalla MiFID



-
- La clientela europea deve essere classificata in una di queste 3 categorie:
 - * clienti al dettaglio (o retail);
 - * clienti professionali (che includono Governi nazionali e Governi locali, enti pubblici, Banche centrali, società di diritto privato);
 - * controparti qualificate (imprese di investimento, enti creditizi, enti assicurativi, fondi pensione, Governi nazionali, Banche centrali, istituzioni internazionali).

-
- Per il cliente retail la prima conseguenza di questa direttiva é l'obbligo di un Questionario di profilatura
 - Riceviamo domande su livello di istruzione e professione, conoscenze finanziarie pregresse, esperienze passate negli investimenti (frequenza e tipologia degli investimenti già operati), situazione finanziaria attuale (ammontare e fonte di reddito, propensione al risparmio) e obiettivi da raggiungere (propensione al rischio, orizzonte temporale, finalità degli investimenti).



- Una volta risposto all'elenco di domande, un software elabora una classificazione del cliente e della sua propensione al rischio

- * *conservativo*
- * *moderato*
- * *attivo*
- * *dinamico.*





Se l'intermediario fa correre al cliente più rischi del dovuto rispetto al suo livello di propensione al rischio, diventa legalmente responsabile e dovrà rispondere di eventuali perdite.

Ad esempio, se consiglia un investimento in certificati o altri derivati a un cliente con un livello di propensione al rischio basso o moderato.





I vincoli sono molto rigidi: se l'investitore si rifiuta di rispondere alle domande del questionario, l'intermediario si troverà nell'impossibilità di prestare i suoi servizi di consulenza su investimenti e gestioni del portafoglio.

Se vi sono difficoltà nel contattare il cliente per eseguire il test di adeguatezza, la banca o la società può stabilire il profilo del suddetto in base alle informazioni che possiede.