

Misciattelli: il family officer sarà una figura sempre più centrale

Aifo punta tutto sulla formazione

A cura di Diana Bin

Aifo si dedica alla formazione dei family officer di domani. L'Associazione italiana family officer, fondata e presieduta da Patrizia Misciattelli delle Ripe (nella foto), presenta "Academy", un percorso di formazione mirato a trasmettere le conoscenze necessarie a offrire una consulenza di tipo patrimoniale e non solo finanziaria, dove per patrimonio si intendono valori intangibili e tangibili all'insegna della sostenibilità nel lungo termine. "Vogliamo formare l'identità professionale del family officer, una figura che sarà sempre più centrale in futuro vista l'attenzione crescente verso patrimoni più importanti sia in termini di dimensione che di complessità", ha spiegato a BLUERATING Patrizia Misciattelli delle Ripe. L'Academy, che conta in tutto 22 docenti, si articola in due "rami": un master della durata di circa quattro mesi, che inizierà a settembre e toccherà orizzontal-



Crescerà l'attenzione verso i patrimoni rilevanti per dimensione e complessità

mente tutti gli aspetti della professione (valutare il patrimonio, proteggerlo e amministrarlo, sostenerlo nel lungo periodo, sviluppare la leadership delle generazioni future) e una serie di workshop tematici "verticali", in partenza a fine maggio.

L'attività formativa, coordinata da Fadrique de Vargas Machuca, è rivolta innanzitutto ai family office già esistenti, ma anche a quelle strutture professionali - tax and legal advisor, trust, fiduciarie, wealth manager e professionisti top delle strutture di private banking - che hanno interesse a creare un nucleo specializzato su cui sta nascendo nuova domanda. La scuola potrebbe interessare poi alle nuove generazioni, intenzionate a tenere all'interno della stessa famiglia queste competenze. L'auspicio dell'attività di sensibilizzazione portata avanti da Aifo, ha concluso la fondatrice, è che la categoria professionale dei family officer - diversa sia dai consulenti che dai promotori finanziari - possa in futuro trovare un suo inquadramento nella direzione in cui si sta muovendo la Mifid 2, anche se oggi è ancora da identificare una collocazione precisa della consulenza patrimoniale globale.

Twitter @DianaBin2

IN BREVE

► CONSULTIQUE Bilancio 2014 in utile

Consultique, il gruppo veronese guidato da Cesare Armellini (nella foto), pioniere in Italia della consulenza a pagamento, torna in utile. Il bilancio 2014 chiude con un risultato netto di 125.133 euro rispetto alla perdita del 2013. Nel dettaglio, l'utile lordo ante imposte si è attestato a 216.941 euro, mentre i ricavi sono saliti del 15,9% a 1.955.296 euro. Quanto ai costi, l'incremento è stato dell'11,3% anno su anno. Le motivazioni del buon andamento della gestione derivano dall'incremento dell'assistenza alle aziende in tema di rapporti con le banche, i cui ricavi sono aumentati di 260.309 euro (+163,3%). C'è poi l'aumento dell'8,1% nella consulenza agli investimenti e dell'8,5% nell'assistenza a professionisti e studi associati che offrono servizi di consulenza indipendente. Per il 2015, Consultique prevede un andamento in linea con il 2014, quindi un ulteriore miglioramento dei risultati economici, senza particolari aumenti dei costi. A. G.



► SIM Global Wealth Advisory via dall'Albo

Global Wealth Advisory esce dall'Albo delle sim. La società presieduta da Renzo Moretti ha chiesto in data 19 dicembre 2014 la revoca dell'autorizzazione all'esercizio del servizio di consulenza in materia di investimenti e la conseguente cancellazione dall'Albo delle sim: l'approvazione della richiesta è arrivata con delibera 19130 della Consob, datata 25 marzo 2015. Questa mossa, aveva spiegato a BLUERATING il presidente Moretti, è propedeutica alla trasformazione in scf (società di consulenza finanziaria): "vogliamo snellire operativamente la struttura della società, senza modificare in alcun modo le procedure e i controlli implementati e mantenendo l'attuale forma di società per azioni, in attesa dell'Albo unico", ha detto il top manager.



FORMAZIONE

di Gaetano Megale*



Attuare la Mifid 2: le alternative possibili

L'attuazione della Mifid 2, nata in seguito al sostanziale fallimento dell'applicazione della precedente normativa, corre il rischio di lasciare la situazione invariata o, addirittura, di peggiorarla. Purtroppo la tesi trova riscontri nelle esperienze e nella letteratura internazionale qualora l'attuazione si basi sulla "compliance", ossia su prevenzione, controllo e punizione dei comportamenti illegali. Tuttavia le ricerche (Hasnas, Lager, Nelson e altri) indicano che è possibile evitare questo rischio con un "value-based ethical approach" che dia spazio alle discussioni sui temi etici, ricompensi gli operatori per i comportamenti morali e orienti il management a incorporare i valori etici nelle decisioni. Ciò per migliorare anche il clima organizzativo, la motivazione e le prestazioni lavorative. Lo Srocc, organo consultivo dello Iosco, ha evidenziato la necessità di rafforzare la cultura etica nel settore finanziario indicando nel "codice etico" (da non confondere con il codice deontologico) lo strumento di guida ai principi etici, il modello per risolvere i dilemmi e l'oggetto della formazione dei professionisti. Sarebbe quindi auspicabile che le autorità di controllo, con le associazioni del settore, attuassero la Mifid 2 con questo approccio realizzando, tra l'altro, una "formazione valoriale" degli operatori basata su casi concreti (dilemmi etici) e che consenta di far emergere i principi etici professionali. Tale formazione dovrebbe essere finalizzata, come prescrive la stessa Mifid 2, a far acquisire agli operatori le conoscenze e le competenze, aggiungiamo "etiche", esplicitando i criteri e le modalità di valutazione. Ciò perché l'accrescimento della competenza morale degli operatori finanziari non è una velleità ma una necessità per lo sviluppo del settore e della stessa società.

*presidente di Progetica