

Passi in avanti per il riconoscimento del lavoro di educatore finanziario

È nata una professione?

di Gaetano Megale*

Una "professione" può dirsi tale se, tra l'altro, è riconosciuta la sua utilità sociale. La Legge n. 15 del 17 febbraio 2017, che introduce il tema dell'educazione finanziaria, è solo un primo passo in quanto viene rimarcata solo l'importanza della "attività". Un avanzamento significativo è l'iniziativa della Direzione Politiche Sociali - Area Emergenze Sociali, Diritti e Inclusione - del Comune di Milano, con la determinazione dirigenziale n. 133/2017 a firma del direttore Cosimo Palazzo nella quale si riconosce il ruolo professionale di "Educatore Finanziario". Il bando di gara richiede tra le principali prestazioni "...l'accompagnamento delle famiglie verso reali percorsi di autonomia... attraverso forme di educazione finanziaria tramite educatori che operino in conformità con le norme tecniche UNI 11402 "Educazione finanziaria del cittadino - requisiti di servizio..." Il



Un bando di gara del Comune di Milano apre la strada alla nuova attività

personale impiegato... dovrà essere rappresentato dalle figure professionali... Educatori finanziari". Il Comune di Milano, con Pierfrancesco Majorino, Assessore Politiche sociali, è da più di un lustro promotore dell'educazione finanziaria di qualità e attualmente con il "servizio di economia personale di qualità" (declinazione della "educazione finanziaria") mediante "Assistenti per l'economia personale" ("Educatori Finanziari") appartenenti a cooperative e associazioni onlus (wemi.milano.it). Ciò nel progetto "Welfare di Tutti", cofinanziato da Fondazione Cariplo, in partnership con l'Università Cattolica del Sacro Cuore - LSA, l'UNI e Progetica. Con la D.D. n. 133/2017, si riduce il gap con esperienze internazionali, quali il City's Financial Empowerment Center di New York City che impiega "Financial Counselor" per erogare educazione finanziaria nel contrastare la fragilità e la povertà.

*presidente di Progetica



di Marco

Quando non è l'industria a pagarti, ma il cliente

Il mese scorso ho partecipato a una conferenza per consulenti finanziari abbastanza "disruptive". Si chiama Back2Y, per esteso Lifestyle Financial Planning Conference. Si tiene da qualche anno a Birmingham e i costi vengono coperti solo dai partecipanti (quest'anno saliti a più di 300). Non ci sono sponsor come asset manager e assicurazioni, e i prezzi (io ho pagato 247 sterline, coffee break, pranzo, cocktail e cena inclusi) non consentono grandi profitti all'organizzatore, Paul Armon, un ex-consulente finanziario un po' visionario che vive sei mesi all'anno girando il mondo in barca a vela. Il focus del convegno è sul ruolo di "life coach" che i consulenti finanziari che vogliono prosperare dovrebbero assumere in uno scenario di compressione dei margini derivanti dalle attività tradizionali, e di crescente robotizzazione delle stesse (alme-

questo è quello che sta accadendo in UK e

A). Il motto di Back2Y è: "Non è l'industria

anziana a pagarti, ma il cliente".

competenze richieste sono molto relazionale-

omunicative e psicologiche ed è per questo

tra i relatori c'era anche Richard Mullen-

; già responsabile per Scotland Yard delle

tattive per il rilascio di ostaggi.

Questo approccio olistico, in linea con quanto

anni fa raccomandava la ricerca internazionale

seguiamo a YouInvest, presuppone una

lta non banale nella evoluzione del model-

li business dei consulenti finanziari.

oggetti vigilati possono prestare consulenza

tica anche partendo da remunerazione ba-

ta su commissioni sui prodotti che alla fine

gono comunque raccomandati, ma il pun-

to che la parte più importante dell'advisory,

quella che riguarda le scelte di vita del clien-

te viene pagata tramite una parcella "non

lamentata". Al convegno è emerso che

JK proprio questa parte "lifestyle" e "non

lamentata" dell'attività del consulente è

quella che offre i maggiori margini. A più di

professionista, l'abito "finanziario" prima

si diventerà stretto anche da noi.

*fondatore di YouInvest

La Scuola per Investire

@LieraMarco

Il private? Un aggregatore di soluzioni

La visione di Deiana (Anpib) sul futuro del private banking in tempi di Fintech

di Jonathan Figoli

La Mifid 2, la tecnologia e i nuovi strumenti di investimento cambieranno profondamente il mondo della consulenza finanziaria. Abbiamo discusso di questo tema all'ultimo PFEXPO di Roma con Angelo Deiana, presidente Confassociazioni e Anpib, che ha delineato un chiaro quadro di ciò che accadrà in futuro. Deiana ha ricordato che il Financial Times, in un recente articolo, ha affermato che nei prossimi 10 anni i consulenti finanziari saranno totalmente sostituiti dal Fintech e dai robo-advisor. Altro che Mifid 2 quindi: un approccio molto forte ma, se guardiamo alla situazione in Uk, ci accorgiamo che già



dal 2013 in poi l'applicazione della Rsr (Retail distribution review), accorciando e rendendo trasparente la filiera dell'inducement, ha generato il dimezzamento dei consulenti finanziari che sono passati da 40mila a 20mila. Tuttavia, secondo il parere di Deiana, l'orizzonte, seppur complesso, traccia già una linea di sviluppo. L'effetto importante, al di là degli impatti tecnologici, è che il digitale sta allargando il senso di comunità. Ma l'aspetto più interessante è l'origine di tale rivoluzione: essa nasce dal basso. Il cambiamento avviene fuori dalle banche attraverso la forte disintermediazione in corso, ovvero l'ingresso di nuovi competitor nati dalla rivoluzione digitale e dal Fintech, molto più vicini al mondo

dell'utente. E dunque per il presidente di Anpib il salto di paradigma è chiaro: il cliente di oggi si aspetta che tutti, banche tradizionali comprese, adottino semplicità, personalizzazione, interattività. Non solo le filiali retail ma anche il private banking deve aprirsi all'idea di piattaforma trasformandosi in aggregatore di soluzioni, capace di integrare nuove realtà specializzate laddove le competenze delle banche stesse risultino non adeguate. Non più solo finanza e capacità commerciali quindi ma anche wealth risk management, "time to delivery" e cyber security. Quelli che sono e saranno i fattori critici nel rapporto con il cliente private o upper affluent nel prossimo futuro. Tra i pochi che il cliente stesso sarà disposto a pagare a prezzi non digitali.