

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI



Promotori Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

A cura dell'



La posta del Presidente



Elio Conti Nibali, presidente Anasf, risponde ogni mese su PF alle e-mail inviate dai lettori (promotori finanziari, operatori del settore finanziario e risparmiatori) al suo indirizzo di posta elettronica elio.continibali@anasf.it

Gentile Presidente,

mi trovo a chiederle un parere su un aspetto di natura etica della nostra professione di promotori finanziari. Con i colleghi concorrenti e ancor più con i colleghi della propria azienda si instaurano dei cordiali se non amichevoli rapporti, utilissimi per lo scambio di informazioni e pareri e, perché no, indispensabili per

confrontarsi/condividere problematiche comuni all'attività. Ma quando un collega della tua azienda con cui hai condiviso giornalmente anni di attività fianco a fianco decide di dare le dimissioni, andare in un'altra azienda (scelta coraggiosa ancorché ben retribuita) e iniziare il trasferimento della clientela a lui assegnata, qual è l'esatto atteggiamento professionale da tenere nei suoi confronti? Come conciliare l'attività di retention richiesta dalla tua azienda con la naturale propensione a non «danneggiare» l'amico/collega? È corretto non lottare alla morte per trattenere i depositi (del collega) ma utilizzare tutte le leve commerciali per trattenere il cliente anche con depositi minimi? Io credo che così facendo si potrebbe, senza soluzione di continuità, continuare a offrire ai clienti una più vasta scelta di prodotti su cui magari canalizzare flussi provenienti da altri istituti bancari, depositi che il tuo collega fino ad allora non aveva avuto la capacità di acquisire. O è corretto (ma non etico nei confronti della propria azienda) semplicemente «girarsi dall'altra parte»?

Argomento spinoso e sicuramente privo di una ricetta per tutti i gusti, ma su cui Le chiedo un parere così da offrirvi nuovi spunti di riflessione.

e-mail del 19 settembre 2007

(continua a pag. 42)

I trent'anni di Anasf

A Roma, dall'11 al 13 ottobre, l'evento celebrativo al Parco della Musica. In calendario tre seminari, tutti certificati Efa, convegni di alto profilo, e diversi incontri con le società prodotte. Aperte le registrazioni on-line

Inserito a cura di **Germana Martano**

Si aprirà con un convegno dedicato al confronto con le società mandanti la tre giorni di Roma, evento celebrativo dei primi 30 anni di Anasf che avrà luogo a Roma, all'Auditorium Parco della Musica, dall'11 al 13 ottobre.

Giovedì 11 ottobre ore 9,30. La giornata si aprirà con il saluto del viceministro dell'economia e delle finanze, **Roberto Pinza**, cui seguirà il convegno «Promotori finanziari e intermediari: le necessità degli operatori e le ragioni dei risparmiatori», che vedrà l'introduzione con la relazione di **Nicola Ronchetti**, department manager di GfK Eurisko, a illustrare l'evoluzione del rapporto tra promotore finanziario e società mandanti. Parteciperanno al convegno **Vincenzo Bafunno**, amministratore delegato di Unicredit Xelion Banca, **Matteo Colafrancesco**, ad di Banca Fideuram, **Vittorio Colussi**, responsabile reti di Banca Mediolanum, **Mario Cuccia**, ad di Rasbank, **Vincenzo De Rosa**, direttore generale di Mps banca personale, **Pietro Giuliani**, presidente di Azimut, **PierMario Motta**, dg di Banca Generali, con l'intervento di **Elio Conti Nibali**, presidente di Anasf.

Soci, promotori finanziari, società prodotte, reti di distribuzione, risparmiatori, Autorità, politici e media potranno poi seguire, nella cornice della struttura progettata da Renzo Piano nel 2002, sita tra la collina dei Parioli e il Villaggio Olimpico, i lavori, che si svilupperanno nel pomeriggio in due sale.

Giovedì 11 ottobre, pomeriggio. Nella Sala Sinopoli, si svol-

gerà il seminario aperto a tutti e certificato Efa dal titolo «L'impatto della Mifid per la distribuzione di strumenti finanziari e l'attività dei promotori finanziari», che sarà tenuto da **Luca Fru-**

mento, avvocato consulente di Anasf. Nella Sala Petrassi, esponenti di rilievo delle maggiori società prodotte si alterneranno per dare uno spaccato sui mercati, le strategie di gestione, i nuovi stru-

menti a disposizione dell'offerta di servizi finanziari. **Alessio Coppola** e **Roberto Pecora** parleranno per **Société générale** delle «Gestioni hedge fund e investimenti retail: le soluzioni innovative del Gruppo Société générale». Sarà poi la volta di **Nicolò Piotti**, **Morgan Stanley**, intrattenerà la platea dei convenuti su «Valute e gestioni multi-strategy: le nuove asset class alla luce della nuova normativa Ucits III», cui seguirà l'intervento di **Roberto Albano**, per **Deutsche bank X-markets**, su «I certificati di investimento». La sessione si concluderà con «Soluzioni absolute return per un cliente privato», l'ora di incontro in cui si potranno incontrare **Manuel Noia** e **Andrea Delitala**, di **Pictet funds**.

Venerdì 12 ottobre, mattina. L'apertura dei lavori in Sala Sinopoli vedrà **Gaetano Megale**, presidente di Progetica, trattare un altro dei temi al centro dell'attenzione dell'industria finanziaria ormai da mesi: «Il valore della consulenza. Gli standard del servizio in funzione dei bisogni dei risparmiatori» è il titolo del seminario certificato Efa che si svolgerà nella mattinata di venerdì. Contemporaneamente, in Sala Petrassi, si alterneranno di ora in ora le ore di incontro con società prodotte. Ad aprire la giornata, **Giacomo Campora**, direttore degli investimenti di **Ras asset management**, parlerà delle «Competenze di asset management al servizio dei promotori finanziari», cui seguirà l'intervento di **Alberto Foa**, ad di **Anima** su «Offerta e domanda nel risparmio gestito: quale rapporto?». Sarà poi la volta di **Andrea Vigand**, country head per l'Italia di **BlackRock Merrill Lynch**, il cui intervento verterà su «I gestori



(continua a pag. 42)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

La posta del Presidente

(segue da pag. 41)

Gentile collega, il Codice deontologico ci ricorda che nei rapporti con i colleghi della propria rete, il promotore finanziario si comporta con spirito di lealtà e solidarietà, nell'interesse complessivo dell'intermediario per cui opera e che, pur all'interno di un rapporto di concorrenza, il promotore finanziario si comporta con lealtà e correttezza nei confronti dei colleghi di altre reti, in particolar modo nell'ambito delle attività di acquisizione di nuovi clienti. Ma ci ricorda anche che, nei rapporti con i clienti, il promotore finanziario persegue l'interesse del cliente e si astiene da comportamenti in contrasto con tale obiettivo e che non sono giustificati comportamenti contrari all'interesse della clientela da parte del promotore finanziario.

Credo che in queste semplici norme ognuno di noi debba trovare la soluzione a situazioni, come quelle citate, in cui potremmo ritrovarci nel corso della nostra vita professionale. Non esiste una ricetta, come da lei indicata, ma gli ingredienti per comportarsi in maniera professionalmente ineccepibile sono semplici e basilari.

Elio Conti Nibali

(segue da pag. 41)

del terzo millennio: un modello di servizio più vicino alle esigenze del consulente finanziario». I lavori della mattinata si concluderanno con l'intervento di Massimo Greco, ad di **Jp-Morgan asset management**, su «L'innovazione finanziaria al servizio dell'investitore».

Venerdì 12 ottobre, pomeriggio. Al centro dell'attenzione dei convenuti in Sala Sinopoli, Leo de Rosa e Alberto Russo, dello Studio Russo de Rosa Bolletta e associati, svolgeranno un seminario certificato Efa centrato su «**Il passaggio generazionale e la pianificazione finanziaria: proposte di ottimizzazione della trasmissione della ricchezza familiare**», mentre in Sala Pettrassi verranno svolte le ultime quattro relazioni della tre giorni romana. Ad avviare i lavori nel primo pomeriggio, John Van Belle, managing director quantitative management associate di **Pramerica financial** interverrà su come «Controllare il rischio e battere il mercato: opportunità di investimento e nuo-

vi modelli di gestione (130/30)», lasciando poi la parola a Moira Magni, product manager certificate di **Banca Aletti**, che spiegherà alla platea «1 certificati investment: funzionamento a scadenza e comportamento sul mercato». Sarà poi la volta di Mario Frontini, fund manager di **Fidelity Investment**, che spiegherà «La gestione attiva di Fidelity nel contesto italiano ed europeo» e chiuderà i lavori Matteo Bosco, ad di **Credit suisse**, che affronterà il tema di «Creare valore in condizioni di mercato avverse».

Sabato 13 ottobre, ore 9,00. La tre giorni romana si concluderà con un convegno dal titolo «Un mercato che cambia, una professione che cresce», che verrà introdotto dalla relazione di **Vincenzo Roppo**, professore ordinario di diritto civile all'Università di Genova. Alla tavola rotonda, moderato da **Marco Liera**, responsabile di Plus-Il Sole 24 Ore, parteciperanno **Giorgio Benvenuto**, presidente della VI commissione finanze del Senato, **Lamberto Cardia**, presidente di Consob, **Elio Conti Ni-**

bali, presidente di Anasf, **Marcello Messori**, presidente di Assogestioni, **Antonio Spallanzani**, presidente di Assoreti, **Bruno Tabacci**, componente della V commissione bilancio della Camera dei Deputati, **Giuseppe Zadra**, direttore generale di Abi.

Alla tavola rotonda seguirà la relazione di **Giovanni Palladino**, economista e amministratore unico di MotivAzione, che lascerà poi il passo alla premiazione dei soci che hanno fatto la storia di Anasf: da coloro che l'hanno fondata, fino a quelli che in Anasf sono presenti da oltre 10 anni.

Aree riservate per incontri con le società. Numerosi sono gli sponsor che hanno aderito all'invito di essere presenti a Roma, per incontrare i soci e l'intera industria finanziaria, e per confrontarsi con loro. Tra il Foyer Sinopoli e lo Spazio Risorse, i partecipanti alla tre giorni potranno incontrare presso le loro postazioni riservate i responsabili di svariate società: **Alpi Sim**, **Anima**, **Azmut**, **Banca Aletti**, **Banca Fideuram**, **Banca Mediolanum**, **BlackRock Merrill Lynch**, **Crédit**

Suisse Asset Management Sim, **Deutsche Bank X-markets**, **Fidelity Investments**, **Finanza e Futuro Banca**, **Franklin Templeton Italia**, **Gruppo Banca Generali**, **Ing Investment Management Italia**, **JPMorgan Asset Management**, **Mediolanum Private Banking**, **Morgan Stanley**, **Mps Banca Personale**, **Pictet Funds**, **Rasbank Allianz**, **Sanpaolo Invest**, **Société Générale**, **Pramerica Financial**, **Unicredit Xelion Banca**. Postazioni riservate saranno allestite, oltre che da Anasf, anche da Efa Italia, **Il-Sole24Ore** e **Milano Finanza**. Sul sito www.anasf.it è disponibile il programma completo della manifestazione e, ancora fino a giovedì 4 ottobre, i soci, ma anche i non soci, potranno iscriversi direttamente sul sito per prenotarsi e partecipare ai diversi incontri in calendario. La tre giorni sarà infatti aperta al pubblico indistinto, potendovi partecipare sia i soci che i non soci, sia anche il pubblico dei risparmiatori. Chi non si sarà registrato nei tempi indicati, potrà farlo direttamente al Parco della Musica, presso il banco accrediti.