

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,

Ho letto sul PF di ottobre un Suo commento positivo all'emanando regolamento Consob sul dovere degli intermediari verso la clientela nel collocamento di prodotti illiquidi e mi risulta anche che Isvap abbia avviato una consultazione sulle index linked.

Personalmente ho il dubbio che si possa trattare degli ennesimi regolamenti, attenti solo agli aspetti formali, che nella pratica non cambiano le cose. Lei come li interpreta?

E-mail del 16 febbraio 2009

Gentile lettore,

non è un mistero, anzi lo abbiamo scritto a chiare lettere già nella Carta dei diritti dei risparmiatori emanata nel 2005, che tutte le azioni legislative e regolamentari che vanno verso un livellamento delle regole del gioco sono ben viste da Anasf. Il principio che ci guida in questa valutazione positiva è che, come recita la Carta, "Il Risparmiatore ha diritto che le regole del mercato siano chiare e rigorose e che siano tendenzialmente uguali per tutti gli intermediari, al fine di evitare penalizzazioni discriminanti tra gli stessi e soprattutto per creare un mercato omogeneo nei confronti dei Risparmiatori, che hanno diritto di contare sui medesimi standard e sulle medesime garanzie, a prescindere dal canale distributivo a cui si rivolgono". Partendo da questo assunto, non

Ai nastri di partenza

La nuova stagione formativa prende il via il 6 marzo, forte del successo registrato lo scorso anno. Qualificazione e aggiornamento professionale, attenzione alle novità e agli aspetti normativi che riguardano l'attività dei promotori finanziari

Inserito a cura di Germana Martano

È sicuramente uno degli investimenti più utili che ogni promotore finanziario può scegliere soprattutto in momenti di crisi come questo per aggiornarsi ed essere pronto ad affrontare i cambiamenti di un settore in continua evoluzione come quello finanziario: la formazione, fiore all'occhiello di Anasf, riservata e gratuita per i soci e certificata ai fini Ifpa, prenderà il via a partire dal prossimo 6 marzo. All'ordine del giorno delle ultime riunioni dei Comitati regionali dell'Associazione, i temi degli appuntamenti formativi organizzati dall'Associazione sono stati scelti sulla base del successo dell'articolata offerta dello scorso anno, che ha segnato un record in termini di numero di seminari svolti, ma anche sulla base delle novità del settore e sulle nuove esigenze di ogni professionista legate alle at-

tuali vicende internazionali. Modulata per fornire ai promotori finanziari tutti gli strumenti necessari per svolgere al meglio l'attività, la proposta formativa di Anasf, che va avanti da anni perché l'Associazione crede fortemente in questo strumento di aggiornamento, ha ottenuto nel 2008 un grande successo in termini anche di partecipanti. "Si è detto in varie sedi quale sia l'importanza del ruolo del promotore finanziario, che assume sempre di più una connotazione anche sociale oltre che di educatore al risparmio dei suoi clienti", ha commentato Maurizio Bufi, neoresponsabile dell'area Rapporti coi Risparmiatori per Anasf, già responsabile dell'area Formazione, "e la scelta di investire le risorse dell'Associazione per continuare su questa strada è confortata dalla consapevolezza che l'evoluzione della nostra professione passa anche da un

costante e professionale aggiornamento". Partendo da questa consapevolezza, Anasf contribuisce all'innalzamento delle qualità professionali dei propri iscritti, promuovendo da oltre dieci anni iniziative formative specialistiche, basate su moduli di approfondimento per singoli argomenti e su seminari monotematici realizzati su tutto il territorio nazionale. I numeri dello scorso anno testimoniano dell'impegno di Anasf rispetto al tema della formazione: sono stati quasi settemila gli iscritti all'Associazione che hanno partecipato ai 51 incontri svolti in tutta Italia. Dal 1999 a fine 2008 sono stati organizzati oltre 320 seminari che hanno visto la partecipazione di migliaia e migliaia di promotori finanziari. I relatori, scelti fra professori universitari e noti professionisti, anche quest'anno faranno parte del corpo docente dell'Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazioni della SDA Bocconi, del Master universitario di primo livello in Gestione del risparmio della Facoltà di

Economia dell'Università degli Studi di Roma Tor Vergata e della Fondazione CUOA, come è confermato l'apporto di formatori di Progetica e dell'avvocato Luca Frumento. Il nuovo calendario, come nel 2008, verrà realizzato in partnership con JPMorgan Asset Management, Anima Sgr e BlackRock, che forniranno in apertura degli incontri la loro view sull'andamento dei mercati e le attese legate all'evoluzione delle Borse mondiali.

Nell'offerta formativa di quest'anno continua l'attenzione agli aspetti comportamentali del risparmio. Il focus sulla previdenza comportamentale, ritenuto fondamentale in un periodo in cui la previdenza pubblica vive un momento di crisi e i risparmiatori sono più attenti ad "aggiustare" gli investimenti di breve periodo a causa delle urgenze e delle ripercussioni della crisi piuttosto che mantenere una visione di lungo periodo sulle scelte effettuate sulla base delle proprie esi-

(continua a pag. 30)



(continua a pag. 30)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

La posta del presidente

(segue da pag. 29)

può che vederci favorevoli, ad esempio, l'obiettivo dichiarato dall'Isvap di tutelare gli assicurati con interventi la cui finalità sia quella di responsabilizzazione dell'impresa di assicurazione nell'ideazione del prodotto, sulle misure di indicizzazione proposte e sulla gestione degli investimenti necessari a coprire i rischi asuntivi.

A entrambe, le consultazioni - di quella Consob siamo in attesa del regolamento nella sua versione definitiva - Anasf, pur con delle precisazioni su alcuni passaggi, ha espresso il suo parere positivo, nella convinzione che una migliore regolamentazione dei prodotti illiquidi da un lato e delle index linked dall'altro vada assolutamente nell'interesse del risparmiatore.

Certo, a tutto questo si deve poi accompagnare l'effettivo interesse a "mettere al centro" il cliente da parte di tutti i canali distributivi. Ma questa è un'altra storia.

Elio Conti Nibali

(segue da pag. 29)

nell'attenzione che Anasf dà da sempre agli aspetti legati all'educazione finanziaria dei risparmiatori. Prendendo spunto dai più moderni studi internazionali sui fattori di impedimento alle decisioni, tipici delle scelte di investimento previdenziali, il seminario di Sergio Sorgi, vicepresidente di Progetica, si concentra su percorsi di comunicazione che possono rimuovere gli ostacoli e facilitare la presa di decisione, fornendo ai promotori finanziari in aula la "cassetta degli attrezzi" per riuscire a comunicare con clienti che presentano atteggiamenti psicologici chiusi rispetto al tema previdenziale. Sempre Sorgi sarà impegnato in un altro seminario sul tema dell'approccio consulenziale nella gestione dei rischi. L'obiettivo di questo incontro è quello di creare un moderno ed efficace rapporto consulenziale tra promo-

tore finanziario ed investitore, con riguardo alla gestione dei rischi immediati ed alla previdenza pensionistica, al fine di fornire elementi di riflessione ed esempi concreti sulla coniugazione tra aspetti consulenziali e comunicazione orientata all'assunzione di responsabilità individuale da parte del risparmiatore. Non mancheranno esempi sui comportamenti utili al soddisfacimento delle "nuove" preoccupazioni dei risparmiatori e coerenti con i nuovi standard consulenziali affermati dalla UNI ISO 22222:2008, la norma internazionale che specifica i requisiti di qualità della pianificazione finanziaria, economica e patrimoniale personale.

"Prospettive di cambiamento del ruolo dei promotori finanziari: i requisiti di qualità della consulenza" è l'approfondimento che terrà Gaetano Megale, presidente di Progetica. Lo "spirito del tempo" suggerisce infatti di definire in maniera puntuale il ruolo professionale del promotore finanziario, accelerando la sua evoluzione verso modelli consulenziali fondati sul servizio. Il seminario si propone anche di analizzare e confrontare contesti di comunicazione generale con il cliente per identificare, attraverso esempi concreti, i requisiti di qualità e i fattori di cambiamento decisivi della capacità di ruolo consulenziale per ciascuna fase del personal financial planning.

Con l'obiettivo di analizzare le varie componenti del rapporto tra promotore finanziario e società mandante e per offrire un quadro di indicazioni pratiche sulle situazioni più frequenti che derivano dall'operatività quotidiana, si svolgerà il seminario "La fidelizzazione del promotore finanziario tra impegni contrattuali e libertà di iniziativa" a cura di Luca Frumento, avvocato, consulente Anasf. L'analisi dal punto di vista legale, affiancata alla presentazione di casi concreti, ha lo scopo di rendere consapevole il promotore finanziario dei propri diritti e doveri nei confronti della mandante, favorendo la formazione di professionisti più responsabili. Tale approfondimento nasce dalla necessità dei soci Anasf di conoscere non solo come

responsabili. Tale approfondimento nasce dalla necessità dei soci Anasf di conoscere non solo come

PROGRAMMAZIONE FORMATIVA ANASF 2009	
Tema	Dove e quando
La previdenza comportamentale: impedimenti psicologici e supporti consulenziali alle decisioni <i>Sergio Sorgi, Progetica</i>	Cagliari, 6 marzo Jesi (AN), 17 marzo Torino, 25 marzo Pescara, 15 maggio
L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione <i>Sergio Sorgi, Progetica</i>	Perugia, 18 marzo Genova, 26 marzo Bentivoglio (BO), 2 aprile Casella di Sommacampagna (VR), 3 aprile Napoli, 23 aprile Bari, 12 giugno Campobasso, 16 giugno
Prospettive di cambiamento del ruolo dei promotori finanziari: i requisiti di qualità della consulenza <i>Gaetano Megale, Progetica</i>	Villa S. Giovanni (RC), 27 marzo Roma, 2 aprile
La fidelizzazione del promotore finanziario tra impegni contrattuali e libertà di iniziativa <i>Luca Frumento, consulente legale Anasf</i>	Milano, 22 aprile
L'investimento: una rivisitazione metodologica del servizio consulenziale <i>Gaetano Megale, Progetica</i>	Calenzano (FI), 8 maggio
Il contenzioso giudiziario sul risparmio e il ruolo attivo del promotore finanziario: perdite di portafoglio, responsabilità, azioni risarcitorie <i>Luca Frumento, consulente legale Anasf</i>	Catania, 14 maggio Trento, 28 maggio
Finanza comportamentale e fondi pensione <i>Raoul Pisani, SDA Bocconi</i>	Udine, 4 giugno
Investimenti all'estero: monitoraggio fiscale, segreto bancario e controlli tributari <i>Francesco Renne, Fondazione CUOA</i>	Palermo, 11 giugno

comportarsi con i clienti ed avere tutte le competenze necessarie per affrontare le situazioni più disparate con i risparmiatori, ma anche dall'esigenza di essere preparati sugli aspetti contrattuali che li legano alla società mandante. "L'attenzione al rapporto con la mandante", ha commentato Antonio Abate, neoresponsabile dell'area Formazione dell'Associazione, "è un altro dei punti fondamentali su cui ruota l'apporto di Anasf ai propri soci. Nella sua vita professionale, il promotore finanziario vive una molteplicità di rapporti, da quello con il risparmiatore, a quello con la mandante, e l'Associazione assiste i suoi soci anche su questo versante, fornendo loro gli strumenti per condurre al meglio il proprio rapporto con la società per la quale lavorano". Sarà sempre Megale a tenere l'aula con un approfondimento su una rivisitazione metodologica del servizio consulenziale.

La normativa internazionale del "pianificatore finanziario economico patrimoniale personale" indica, infatti, che la proposizione della consulenza in una modalità comprensive costituisce uno dei requisiti più importanti per la valutazione della sua qualità. L'obiettivo del seminario sarà quindi quello di identificare i requisiti di qualità del-

la consulenza d'investimento nell'elaborazione e proposizione per ciascuna fase del personal financial planning. In relazione a un piano di investimento verrà proposta una elaborazione che integri funzionalmente, in una unica struttura, tutti i suoi elementi: life planning, risorse economiche e finanziarie, dimensione soggettiva ed oggettiva del rischio, orientamenti valoriali, mercati e strumenti. Solo un piano realmente integrato, infatti, consente di offrire al cliente la possibilità di assumere decisioni consapevoli e supporti consistenti per migliorare il futuro proprio e della sua famiglia.

Da segnare in agenda sono anche le quattro ore d'aula, con l'avvocato Frumento, sul contenzioso giudiziario sul risparmio e il ruolo attivo del promotore finanziario in tale contesto. Seminario "confezionato" ad hoc negli ultimi mesi del 2008, quando gli scossoni della crisi si sono propagati violentemente in tutto il mondo economico, Anasf, accogliendo il favore e l'apprezzamento dei partecipanti delle ultime tappe svolte, propone nuovamente il focus sul contenzioso giudiziario, considerando i punti di vista che interessano in particolare il promotore finanziario in qualità di "attore", "convenuto", "consulente". Il taglio di questo approfondimento è strettamente operativo, con l'intento di dare ai partecipanti indica-

zioni e suggerimenti pratici. "Finanza comportamentale e fondi pensione" sarà invece l'argomento di cui discuteranno i soci insieme con Raoul Pisani, docente della SDA Bocconi, che fornirà un breve quadro di riferimento sulle sottoscrizioni dei fondi pensione e, dopo aver verificato i principali motivi della scarsa adesione alla luce dei principi di finanza comportamentale, arriverà alla proposta di possibili soluzioni al tema, con particolare attenzione ai criteri di segmentazione della domanda e agli effetti che la sottoscrizione degli strumenti di risparmio previdenziale possono presentare sulla pianificazione degli investimenti finanziari. "Investimenti all'estero: monitoraggio fiscale, segreto bancario e controlli tributari", è il titolo dell'approfondimento proposto da Francesco Renne, esperto della Fondazione Cuoia, che inquadrerà l'impatto delle regole fiscali nelle scelte di investimento e di gestione del patrimonio e presenterà le possibili opportunità derivanti da un utilizzo corretto e mirato della leva fiscale.

Basta collegarsi al sito dell'Associazione www.anasf.it, nella sezione "formazione" ed utilizzare il nuovo sistema di prenotazione online, fino a sette giorni prima della data di svolgimento dell'incontro. I seminari di formazione Anasf sono riservati esclusivamente ai soci in regola con la quota associativa.

