

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

# PF 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  
all'indirizzo  
di posta elettronica  
elio.continibaldi  
@anasf.it



### Gentile presidente,

Ho seguito con attenzione il convegno conclusivo del Salone del Risparmio di Assogestioni sull'educazione finanziaria e ho condiviso quanto da diversi relatori esposto, circa la necessità di strutturarla non sui prodotti ma sulle necessità e i bisogni dei risparmiatori.

A solo mezz'ora di distanza, nella stessa sala, mi sono trattenuto per sentire la conferenza organizzata per gli studenti delle scuole superiori tutta centrata su un prodotto, il fondo d'investimento.

E allora? Predichiamo bene e...  
e-mail del 23 aprile 2010

### Gentile collega,

l'industria ha espressamente convenuto, e non solo nel corso degli ultimi convegni, sulla necessità di approcciare i temi dell'educazione finanziaria in un'ottica complessiva, evitando anzi di entrare nel dettaglio dei singoli prodotti, perché, come Anasf sostiene da tempo - e attua nel suo progetto «Economicamente™. Metti in conto il tuo futuro» - è importante che i giovani, in tema di finanza, imparino a fare le domande e a comprendere le risposte, e non certo a diventare esperti di prodotti. Sono certo che questo sia un percorso utile, l'unico che potrà dare un vero contributo alla formazione di un risparmiatore consapevole.

Addirittura, evidenze scientifiche dimostrano il danno che può essere arrecato ai risparmiatori centrando l'attenzione sul prodotto e spingendoli, di conseguenza, al fai da te. Il mio auspicio è che tutta l'industria e le istituzioni siano davvero convinte di ciò, e non solo a parole.

Elio Conti Nibali

Inserito a cura di Germana Martano

L'associazione dei fondi europei dà otto raccomandazioni per agevolare il risparmio a lungo termine. Il ruolo dei promotori finanziari visto da due esperti

## Nuovi tempi, nuove sfide

di Stefania Ballauco

«Le soluzioni previdenziali in Europa, dove le sfide demografiche stanno costringendo i governi ad agire, sono frammentarie e spesso inadeguate. Gli operatori del settore hanno un ruolo fondamentale da svolgere nella costruzione di un quadro pensionistico europeo». Con queste parole Jean-Baptiste de Franssu, presidente di Efama - Fund and Asset Management Association - e ceo di Invesco Europe, ha introdotto il report «Revisiting the landscape of european long-term savings - A call for action from the asset management industry» che l'Associazione europea ha pubblicato a marzo 2010 con il contributo di alcune società di gestione patrimoniale europee, società di consulenza, fondi pensione, investitori e associazioni con background diversi, con il fine di sviluppare proprie posizioni politiche a lungo termine.

«Con gli Ucits esiste un prodotto di investimento collettivo per i piani di pensionamento, ma lo sviluppo positivo del risparmio a lungo termine e di prodotti pensionistici privati si basa anche sulla qualità della distribuzione, sull'educazione degli investitori, sulle soluzioni ottimali e su una migliore conoscenza delle esigenze del cliente. È necessario cogliere le opportunità che la crisi ha presentato. Ciò richiede azione e leadership ed Efama ha un ruolo chiave da svolgere», ha aggiunto de Franssu.

Se l'Italia si dimostra essere un

Paese imprevedibile, che poco pensa al proprio futuro, tanto meno a quello pensionistico, come rilevano diverse ricerche, il rilancio del risparmio a lungo termine, slegato da fattori contingenti ed esigenze effimere, vede coinvolti più attori: investitori, industria, governi, datori di lavoro. Dopo mesi di rilevazioni di dati poco rassicuranti sul favore che i fondi pensione riscuotono tra le famiglie italiane, oggi più che mai, e su base europea, emerge con sempre maggior forza la necessità di promuovere azioni che diano una concreta ed efficace spinta all'incremento dei contributi individuali ai fondi pensione, come anche un impulso al sistema di distribuzione al dettaglio. Obiettivo del gruppo di lavoro europeo è stato quello di indagare su situazioni rese distorte da un'arbitrarietà regolamentare dovuta all'applicazione di più norme a prodotti differenti ma concorrenti, a costi complessi che racchiudono enormi differenze tra le legislazioni nazionali, agli ostacoli alla concorrenza, viste le differenze nei requisiti di trasparenza e di esposizione al rischio tra categorie di prodotti difficilmente confrontabili.

Con queste premesse, e alla luce della preoccupante situazione in cui versa oggi il sistema pensionistico (si veda a tal proposito anche la rubrica *Portafoglio* a pagina 40), il report Efama ha individuato una serie di sfide chiave, con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo del risparmio a lungo termine: «In primo luogo a livello degli investitori», ha sottolineato de Franssu, «vi è la necessità di aumentare la loro consapevolezza sul risparmio a lungo termi-

### LE RACCOMANDAZIONI

**Raccomandazioni sul risparmio a lungo termine:**  
A1. Aumentare la previdenza europea incoraggiando gli obbligatori di risparmio a lungo termine (con i datori di lavoro e/o da piani di sostegno all'industria).  
A2. Aumentare la facilità di accesso agli investimenti a lungo termine, introducendo un piano pensionistico personale (di segretamente certificato) (OCERP) che disponga di prodotti in tutta Europa.  
A3. Fornire a tutti gli emittenti parità di accesso al fine di promuovere la competizione tra le imprese.

**Raccomandazioni sulla distribuzione di prodotti:**  
B1. Armonizzare le norme di distribuzione dei prodotti preassemblati (PRIIPs) attraverso categorie.  
B2. Migliorare la qualità e la trasparenza delle informazioni.  
B3. Promuovere ulteriormente la fiducia nei confronti del risparmio a lungo termine.

**Azioni raccomandate a sostegno dell'industria:**  
C1. Promuovere l'alfabetizzazione finanziaria degli investitori e consulenti finanziari.  
C2. Incoraggiare il settore ad un comportamento

### IN PILLOLE

governi a introdurre programmi di opt-out, organizzati con i fondi a lungo termine, introducendo standard di certificazione coerenti in tutta Europa.  
ad OCERP adeguati ed efficaci per soluzioni di investimento

di investimento al dettaglio: prodotti di investimento al dettaglio nel momento della vendita UCITS come strumento di investimento affidabile

per ottenere miglioramenti: la competenza dei singoli investitori e performance migliori.

ne e sviluppare ulteriori incentivi. In secondo luogo, l'attuale frammentazione a livello normativo porta a incoerenze fiscali, a una limitata trasferibilità dei beni e alla mancanza di una vera concorrenza transfrontaliera. In terzo luogo, i piani di pensionamento spesso mancano di trasparenza, alternative e flessibilità. Infine, quanto ai distributori dei prodotti, la nostra industria ritiene che vi sia la necessità di continuare a rafforzare l'attrattiva dei prodotti di investimento di lungo periodo». Le sfide che attendono l'Europa e che la relazione Efama ha affrontato si posizionano quindi in due precise aree di intervento: il risparmio a lungo termine e la distribuzione al dettaglio. Le raccomandazioni elaborate dal gruppo di esperti (si veda a tal riguardo la tabella di sintesi in pagina) hanno infatti il duplice scopo di fornire agli investitori individuali ulteriori soluzioni per soddisfare i propri obiettivi di investimento a lungo termine, in particolare quello legato alla pensione, e di costruire una solida base di fiducia nel settore dei servizi finanziari nel suo complesso. Per raggiungere questi traguardi è necessario uno sforzo importante tanto dei governi quanto dell'industria e dei regio-

lato, il cui focus, secondo Efama, dovrebbe spostarsi dalla produzione alla distribuzione. Sul piano che i professionisti del risparmio devono avere nei confronti degli investitori e sull'importanza di partire dalle loro esigenze, de Franssu ha aggiunto: «La crisi ci ha ricordato che la nostra industria esiste prima di tutto e principalmente per servire decine di milioni di investitori, che devono ritrovare la fiducia. In questo senso abbiamo un dovere collettivo di rimettere l'industria al centro, passando da un approccio settore-centrico ad uno investitore-centrico, lungo la catena del valore». Gli Oicm, si legge nel studio, potrebbero essere una delle risposte perché rappresentano lo strumento di investimento più affidabile, ma la loro promozione ai risparmiatori dovrà essere essenziale ad altri interventi. «La nostra industria», ha sottolineato de Franssu, «ritiene che la qualità della consulenza e della trasparenza nel momento della vendita possa essere fortemente migliorata, come anche la comunicazione da parte dei distributori riguardo al tipo di servizi stanno offrendo, col fine di offrire agli investitori una vi-

(continua a pag. 36)

