

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

Si terrà a Padova il prossimo 2 luglio l'ultimo appuntamento, prima dello stop estivo, con i seminari Anasf organizzati in partnership con Anima, BlackRock e J.P. Morgan Asset Management. Riparte dalla Lombardia, il 23 settembre, il secondo semestre con altri 13 seminari che approfondiranno gli aspetti comunicativi della relazione tra pf e risparmiatore, ma anche temi più tecnici, come ad esempio, fra le novità di quest'anno, il nuovo quadro di tassazione delle rendite finanziarie.

Seminari, le nuove tappe

Si chiude il 2 luglio in Veneto, per la pausa estiva, il calendario formativo di Anasf, che riprende a settembre con molte novità in programma. Tutto su www.anasf.it

Per consultare l'offerta formativa e iscriversi ai seminari, che costituiscono punteggio formativo per accedere all'esame Cifa e sono accreditati per il mantenimento annuale della certificazione CFA™ ed AFP™ per quattro ore, visitate il sito www.anasf.it

PROGRAMMAZIONE FORMATIVA ANASF 2010	
DATA	TEMA E DOCENTE
2 luglio, Padova 8 ottobre, Caltanissetta (FI) 19 novembre, Perugia	Le logiche economiche che conducono all'ottimizzazione della variabile fiscale nel risparmio amministrato e gestito ovvero il tax planning nell'ambito del recente quadro normativo-regolamentare Docente: Stefano Zorzi, SDA Bocconi
23 settembre, Milano 25 novembre, Catania	Variabili macroeconomiche e scelte di investimento Docente: Fabio Contarini, Fondazione Cuoa
29 settembre, Bolzano / 1 ottobre, Jesi (AN) 7 ottobre, Bentivoglio (BO) 14 ottobre, Vibo Valentia	Il mercato della consulenza: il ruolo guida del promotore finanziario e l'importanza di nuove competenze comunicative e relazionali Docente: Paola Velati, Studio Meli & Associati
30 settembre, Genova 22 ottobre, Cagliari	Il contratto di agenzia del promotore finanziario: le questioni maggiormente dibattute* Docente: avvocato Luca Frumento
15 ottobre, Udine	Il counseling finanziario per la generazione di benessere e ricchezza del risparmiatore Docente: Gaetano Megale, Progetica
28 ottobre, Pescara	Il time investing e la gestione degli investimenti nelle diverse fasi di mercato* Docente: Corrado Bai, Fondazione Cuoa
18 novembre, Bari	Strumenti per la tutela del passaggio generazionale di patrimonio aziendale Docente: Francesco Renne, Fondazione Cuoa

*seminario accreditato per il solo mantenimento della certificazione Cifa

Esame pf, prove dal 3 novembre

A partire dal 1° luglio e fino al 30 settembre potranno essere inviate ad Apf le domande per partecipare alla quarta e ultima sessione d'esame per l'accesso all'Albo dei promotori finanziari. Gli esami si apriranno a Bari, Firenze e Torino il 3 novembre per chiudersi il 2 dicembre a Milano e a Roma. Fino al 15 settembre sarà possibile prenotarsi alla prova direttamente dal sito www.albopf.it registrandosi nella sezione «aspiranti promotori», dalla quale si accede inoltre all'area di simulazione per effettuare on-line prove complete dell'esame, visualizzare il punteggio finale e ricevere indicazioni circa le aree di conoscenza più deboli, relative alle risposte errate. Alla prenotazione on-line deve comunque seguire la presentazione della domanda ad Apf, scaricabile dal sito; il modulo deve essere presentato o spedito via raccomandata A/R, alla commissione esaminatrice presso la sede della Sezione territoriale nella cui circoscrizione è compresa la città dove il candidato intende svolgere la prova valutativa. Il bando completo della quarta sessione d'esame e le sedi delle Sezioni territoriali sono consultabili su www.albopf.it e su www.anasf.it, nella sezione «Diventare pf».

ESAME PF, IL CALENDARIO DELLA IV SESSIONE D'ESAME 2010									
APRILE					MAGGIO				
3	4	11	17	18	19	23	24	1	2
		Ancona							
	Bari						Bologna		
				Bolzano					
		Cagliari							
Firenze								Milano	
					Palermo*		Napoli		
									Roma
	Torino								
							Venezia		

* il 19 novembre a Palermo è prevista solo la tornata della mattina

di Stefania Ballauco

Da un recente sondaggio Anasf, Real Trend, sull'appeal della professione di promotore finanziario è emersa la richiesta di un corso di laurea specifico. Marco Deroma, componente del Comitato Esecutivo dell'Associazione e responsabile dell'Area Rapporti con le università, commenta i risultati dell'indagine e racconta dell'impegno di Anasf in questa direzione.

Sorprendono le evidenze emerse dal sondaggio?

Il risultato non mi meraviglia. La volontà di creare un percorso ad hoc era già sorta a Taormina nel 2006, con una mozione approvata all'unanimità dal Congresso Nazionale dell'Associazione, che ha portato alla costituzione dell'area tematica dei «Rapporti con le università».

Cosa è stato ottenuto in questi anni?

I contatti per la creazione di un corso di laurea triennale, specifico per i promotori finanziari, sono già stati avviati con alcuni atenei. In un caso abbiamo già definito un progetto, giunto a un livello di sviluppo avanzato. È stato difficile arrivare a questa prima meta, ma credo sia ragionevole attendersi un clima più favorevole nei prossimi anni.

Quali sono gli ostacoli incontrati?

Le difficoltà interne al mondo universitario sono note. L'esigenza di

Quanta attenzione per i giovani

La vicinanza al mondo accademico, l'obiettivo di un corso di laurea ad hoc per pf. Le iniziative Anasf raccontate dal responsabile Università Marco Deroma

ridurre la proliferazione dei corsi di laurea, le insufficienti risorse economiche e la maggiore attenzione ai bilanci hanno spinto le Facoltà ad aprire nuovi indirizzi con maggiore prudenza rispetto al passato. La crisi dei mercati finanziari ha poi combinato le suddette problematiche con evidenti segni di debolezza. In realtà la crisi deve essere vista da una prospettiva opposta. Il promotore finanziario italiano, già riferimento della Mifid per il tied agent europeo, ricalca il modello statunitense e, dall'esperienza maturata oltreoceano, possiamo affermare che i pf più fortunati saranno quelli che avvieranno la loro attività nei prossimi anni. Il momento è propizio per avviare un corso di laurea specifico.

Nonostante sia prevista una ripresa lenta?

La fortuna di operare nei mercati finanziari è di avere come riferimento la crescita dell'economia mondiale più che le vicende specifiche di alcune realtà territoriali. Nel prossimo decennio l'economia mondiale è destinata a crescere in modo significativo indipendentemente da quello che avverrà in Italia o in Europa. Bisogna saper cogliere le occasioni offerte dalle attuali difficoltà.

Siamo d'accordo, ogni crisi nasconde opportunità. Ma perché insistere proprio su un corso di laurea? Non sono sufficienti gli attuali requisiti di iscrizione all'albo?

Per il momento sì, ma occorre una visione più ampia. L'evoluzione dell'ambito normativo ha reso più complesso lo svolgimento delle attività e l'evoluzione dei risparmiatori chiede figure professionali con idonee basi culturali, grande competenza e solidi valori etici. Vedo in questo un forte richiamo alle università e al loro ruolo nel forgiare i professionisti del domani, ma l'evoluzione del mercato è funzionale anche per un'altra riflessione: oggi i promotori finanziari amministrano poco più del 6% del patrimonio mobiliare delle famiglie italiane. Una porzione che lascia ampi spazi di crescita «quantitativa». Sul piano qualitativo, il gradimento misurato dall'indagine Eurisko sui servizi di investimenti offerti alla clientela retail vede in vantaggio i promotori finanziari rispetto alla grande distribuzione bancaria. Tuttavia non possiamo dormire sugli allori e dobbiamo reagire per mantenere il vantaggio guadagnato negli scorsi anni. In sintesi: cultura e competenza come

vantaggio competitivo nei mercati del futuro.

Quindi le università come fulcro della crescita qualitativa?

Proprio così. L'accento alla crescita qualitativa richiama l'importante iniziativa dell'Associazione dedicata alla memoria dell'amico Ivo Taddei scomparso all'inizio del 2006. Si tratta di un concorso per l'assegnazione di una borsa di studio di 5 mila euro, riservata ai neo laureati che si siano iscritti a un corso di laurea specialistica. Un gesto non solo simbolico di Anasf per sostenere chi mette la cultura al centro della propria vita professionale.

Ma come stimolare gli studenti a considerare l'attività di promotore finanziario?

Il primo obiettivo dell'Associazione è informare correttamente gli studenti visto che in rete ci si imbatte spesso in siti colmi di luoghi comuni ed opinioni discutibili spacciate per verità. Occorre un'informazione seria fondata su fatti e non su tesi personali. Per questo sono nati i «Career Day».

Come sono strutturati i «Career Day»?

Sono eventi concepiti per fornire

indicazioni concrete sulla figura professionale del promotore finanziario con l'incontro diretto fra studenti delle Facoltà di Economia e dirigenti dell'Anasf. Il Career Day è articolato in tre diversi interventi finalizzati all'approfondimento della figura professionale, delle modalità di lavoro e dell'associazione come elemento distintivo.

Qual è il ruolo dei Comitati Regionali?

Le strutture locali hanno un ruolo determinante sia negli incontri preliminari che nelle fasi successive di organizzazione e compimento dell'evento. Solo i dirigenti operanti sul territorio possono sviluppare in modo proficuo i contatti con le Università e mantenere sempre vive le relazioni con i docenti universitari e Presidi di Facoltà.

Quale sarà a Suo giudizio la risposta degli studenti?

Difficile dirlo, anche perché sono diversi gli sbocchi professionali per gli iscritti alle Facoltà di Economia. Ma questi studenti saranno gli utenti del domani e grazie a questi incontri avranno la possibilità di maturare una visione corretta del lavoro svolto dal promotore finanziario nell'interesse del risparmiatore.