

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

## In aula insieme ad Anasf

È ripartito il 23 settembre il tour formativo dell'Associazione. Quattordici tappe in tutta Italia per parlare di consulenza e gestione degli investimenti

**S**ono aperte le iscrizioni alle tappe degli incontri formativi che portano in tutta Italia i seminari di aggiornamento professionale a cura di Anasf. Il primo incontro si è tenuto a Milano, lo scorso 23 settembre, con i promotori finanziari lombardi che hanno assistito alla lezione di Fabio Contarin, docente della Fondazione Cuoa, sulle variabili macroeconomiche e le scelte di investimento. Il prossimo 29 settembre sarà la volta dei soci del Trentino Alto Adige, che seguiranno il seminario a cura di Paola Velati, dello Studio Meli & Associati, «Il mercato della consulenza: il ruolo guida del pro-



motore finanziario e l'importanza di nuove competenze comunicative e relazionali» (per approfondimenti si rimanda all'intervista in pagina). Il 30 settembre l'avvocato Luca Frumento analizzerà insieme ai soci liguri le peculiarità de "Il contratto di agenzia del promotore finanziario: le questioni maggiormente dibattute". Gli appuntamenti con i seminari, organizzati in partnership con Anima, BlackRock e JP Morgan Asset Management e con la docenza di esperti del Master in Gestione del rispar-

mio della Facoltà di Economia dell'Università di Roma Tor Vergata, Progetica e SDA Bocconi, proseguiranno fino a novembre, per fare tappa in altre 11 città italiane. Fra i temi che verranno trattati si segnalano il counseling finanziario; il time investing e la gestione degli investimenti; la tassazione delle rendite finanziarie alla luce della recente evoluzione normativa-regolamentare; le polizze vita variabile annuities e gli strumenti per la tutela del passaggio generazionale di un patrimonio aziendale. Su [www.anasf.it](http://www.anasf.it), nella sezione dedicata, è possibile consultare il calendario completo con i contenuti dei seminari in programma, accreditati per il mantenimento annuale della certificazione €FA - livello A - e della certificazione €FP per quattro ore.

## I SEMINARI ANASF IN PROGRAMMA NEL 2010

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	29 settembre, Bolzano 1° ottobre, Jesi (An) 7 ottobre, Bentivoglio (Bo) 14 ottobre, Vibo Valentia
Il contratto di agenzia del promotore finanziario: le questioni maggiormente dibattute* Docente: Avv. Luca Frumento	30 settembre, Genova 22 ottobre, Cagliari 26 novembre, Campobasso
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 Zorzoli, SDA Bocconi	8 ottobre, Calenzano (Fi) 19 novembre, Perugia
Il counseling finanziario per la generazione di benessere e ricchezza del risparmiatore Docente: Gaetano Megale, Progetica	15 ottobre, Udine
Il time investing e la gestione degli investimenti nelle diverse fasi di mercato* Docente: Corrado Bei, Fondazione Cuoa	28 ottobre, Pescara
Strumenti per la tutela del passaggio generazionale di patrimonio aziendale Docente: Francesco Renne, Fondazione Cuoa	18 novembre, Bari
Variabili macroeconomiche e scelte di investimento Docente: Fabio Contarin, Fondazione Cuoa	25 novembre, Catania
* seminario accreditato per il solo mantenimento della certificazione €fa - livello A	

## FOCUS FORMAZIONE

## Saper comunicare fiducia

**I**n un mercato sempre più competitivo, caratterizzato da una offerta vasta ed eterogenea di prodotti, emerge con maggiore evidenza l'importanza di una figura che guidi nella scelta degli investimenti. E quindi sempre più strategico il ruolo consulenziale del pf accanto al risparmiatore. Ma quali sono le potenzialità di una corretta comunicazione nella costruzione di una relazione? Lo abbiamo chiesto a Paola Velati, dello Studio Meli & Associati, che per Anasf cura il seminario «Il mercato della consulenza: il ruolo guida del promotore finanziario e l'importanza di nuove competenze comunicative e relazionali», che farà tappa in diverse città italiane.

**Domanda. Da dove nasce l'esigenza di un corso sulla comunicazione consulenziale?**

**Risposta.** Come consulente, lavoro ormai da molti anni a stretto contatto con i promotori finanziari: per quanto riguarda le materie economico-finanziarie sono molto competenti, mentre, come tutte le persone che non hanno una conoscenza approfondita dei meccanismi della comunicazione, in questo campo hanno ampi margini di miglioramento. Il linguaggio, insieme alle altre capacità comunicative non verbali, fa la differenza in qualsiasi relazione, a maggior ragione in una di tipo consulenziale.

**D. Cosa intende per «margin di miglioramento»?**

**R.** Essere preparati da un punto di vista tecnico, senza avere alcuna competenza relazionale, equivale a possedere una Ferrari, ma guidarla come una 500. Se non si usa consapevolmente la comunicazione, si rischia di creare delle distorsioni nel processo informativo, quindi di compromettere il rapporto e deludere le attese del proprio interlocutore. È importante ricordare che le competenze specifiche di un promotore finanziario sono difficili per il grande pubblico, per il risparmiatore medio, che prima ancora di scegliere il proprio consulente per quello che

sa, lo sceglie per quello che è e che comunica.

**D. Si tratta quindi di investire nella persona, prima che nel professionista?**

**R.** Obama docet: l'esempio offertoci dall'ascesa dell'attuale Presidente degli Stati Uniti è lampante per capire come l'evoluzione delle abilità comunicative e dei comportamenti possa determinare il successo di una persona. In tutti i rapporti di tipo consulenziale che trattano temi notoriamente delicati come la salute, nel caso dei medici, o gli investimenti, nel caso dei promotori finanziari, ci sono dei presupposti da cui un professionista non può prescindere se vuole impostare una relazione adeguata al ruolo.

**D. Quali sono i presupposti per la costruzione di una relazione consulenziale efficace?**

**R.** È necessario prima di tutto sapere come costruire una relazione di fiducia e questo presuppone, oltre all'abilità di creare «rapporti», anche la capacità di usare il linguaggio, verbale e non verbale, in modo corretto, proprio per evitare di creare una prima barriera linguistica e per facilitare la creazione di rapporto che consenta di raccogliere informazioni di qualità e guidare il cliente a prendere le giuste decisioni. È quindi importante sapere come ragionare e comunicare il cliente, per evitare distorsioni nello scambio comunicativo. In definitiva, occorre saper porre le domande in modo corretto per non creare uno scontro e rischiare di deludere le aspettative, per aiutare il cliente a riflettere sulle proprie idee ed esigenze. È sorprendente quanto basti poco per compromettere una relazione o, al contrario, per costruire in poco tempo un rapporto di fiducia solido e duraturo.



Sara Cappellaro

## Il punto sui diritti del pf

**P**arallelamente ai seminari, Anasf promuove una serie di corsi di aggiornamento professionale della durata di otto ore, il primo dei quali si terrà il 27 ottobre, a Bentivoglio (Bo), a cura dell'avvocato Frumento, sul tema «Il promotore finanziario nel contratto di agenzia: diritti e compatibilità nella giurisprudenza e nella prassi più recente». Il corso - accreditato per 8 ore per il mantenimento annuale della certificazione €fa™ (livello A) e della certificazione €fp™ - offre una panoramica delle diverse componenti del rapporto tra promotore finanziario e società mandante e fornisce indicazioni pratiche sulle situazioni più frequenti che derivano dall'operatività quotidiana. Durante la giornata si analizzeranno nel dettaglio le seguenti tematiche: le clausole di fidelizzazione nel contratto di agenzia; le indennità di fine rapporto del promotore finanziario agente; la tutela del pf; la disciplina della Consob sulla compatibilità.

La quota di iscrizione riservata ai soci Anasf è pari a 150 euro, Iva inclusa, per i non soci 250 euro + Iva, comprensiva del materiale didattico appositamente predisposto per l'incontro. Il termine per l'iscrizione scade il 18 ottobre.

Per maggiori informazioni si consiglia di visitare la pagina dedicata ai corsi di specializzazione su [www.anasf.it](http://www.anasf.it) o di inviare una e-mail alla segreteria Anasf scrivendo a [formazione@anasf.it](mailto:formazione@anasf.it)