

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

Al via i seminari del 2011

Tra nuovi temi e focus noti ecco la proposta formativa targata Anasf per il nuovo anno. Già tredici gli appuntamenti in calendario, tutti su www.anasf.it

Anno nuovo, nuova la formazione. Se nel 2010 sono stati 5mila i soci che hanno partecipato ai seminari di formazione organizzati da Anasf, validi ai fini della certificazione Efp, e della durata di quattro ore, l'Associazione ha reso disponibile nei giorni scorsi il nuovo calendario formativo riservato ai suoi iscritti, che nelle prossime settimane verrà aggiornato con ulteriori nuovi appuntamenti. Tredici ad oggi gli incontri calendarizzati (si veda la tabella pubblicata all'interno dell'articolo). Anche per il 2011 è confermata la collaborazione con tre partner di rilievo dell'asset management: Anima, Black Rock e Jp Morgan asset management. Confermato anche il panel dei docenti che da anni ormai collabora con Anasf in occasione dell'attività formativa: dalla Sda Bocconi di Milano, a e-Mgierre, il master in Gestione del risparmio dell'Università Roma Tor Vergata; dalla Fondazione Cuoia di Vicenza, alla società Progetica; dall'avvocato Luca Frumento alla società Meli & Associati di Milano. Con il 2011, si sono aggiunte le collaborazioni con Emanuele Sacchi di Evolution Network, società di consulenza di direzione e formazione, e con il professor Marco Oriani dell'Università Cattolica.

Il 18 febbraio a **Bentivoglio (Bo)** e l'11 marzo a **Torino** Caterina Lucarelli, professore associato di Economia degli intermediari finanziari dell'Università Politecnica delle Marche e docente di SDA Bocconi, terrà le aule sulla «Rappresentazione del rischio nell'economia e nelle neuroscienze»; il seminario esaminerà la tolleranza al rischio degli investitori esplorando l'evoluzione di questo concetto dai paradigmi delle teorie economiche classiche alle prime innovazioni introdotte con la finanza comportamentale, fino alle scoperte recenti nell'ambito delle neuroscienze. L'incontro si struttura in due sessioni: la prima sulle teorie di queste discipline; la seconda sui risultati di una ricerca che ha studiato la presa di decisioni in condizioni di incertezza di un campione di investitori italiani.

Sarà Emanuele Sacchi a proporre il prossimo 22 febbraio un seminario a **Trento** dal titolo «L'epoca della fiducia: il valore, l'impatto e lo sviluppo della fiducia nelle

relazioni e nel business. Segreti dei top performer, best practice ed esempi concreti per negoziare con successo», che approfondirà il tema della credibilità che il promotore finanziario sa ispirare, proponendo azioni specifiche su come è possibile conquistare, sviluppare e recuperare la fiducia da parte dei clienti, alternando momenti teorici a suggerimenti sui strumenti pratici di immediata applicabilità. Nuova collaborazione anche con l'Università Cattolica di Milano, che con il professore Marco Oriani, proporrà il 23 febbraio a **Padova** l'incontro su «Aspetti tecnici e leve relazionali per una efficace gestione dei clienti da private banking», che intende tracciare un profilo dei clienti da private banking nel nostro Paese, anche tramite l'analisi di dati di mercato. Il seminario sarà anche l'occasione per individuare le principali categorie di appartenenza dei clienti di elevato standing, evidenziando gli aspetti tecnici sulla composizione del portafoglio di tali cate-

CALENDARIO FORMATIVO ANASF 2011		
DOVE - DATA ORARIO	TEMA	DOCENTE
Bentivoglio (Bo) 18 febbraio 2011 ore 09,00 - 13,00	Rappresentazione del rischio nell'economia e nelle neuroscienze	Caterina Lucarelli SDA Bocconi
Trento 22 febbraio 2011 ore 9,00 - 13,00	L'epoca della fiducia: il valore, l'impatto e lo sviluppo della fiducia nelle relazioni e nel business. Segreti dei top performer, best practice ed esempi concreti per negoziare con successo	Emanuele Sacchi Evolution Network
Padova 23 febbraio 2011 9,00 - 13,00	Aspetti tecnici e leve relazionali per una efficace gestione dei clienti da private banking	Marco Oriani Università Cattolica
Pescara 24 febbraio 2011 ore 9,00 - 13,00	Consulenza ed educazione finanziaria: un paradigma professionale comportamentale	Gaetano Megale Progetica
Genova 25 febbraio 2011 ore 9,00 - 13,00	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	Stefano Zorzoli SDA Bocconi
Catania 28 febbraio 2011 ore 09,00 - 13,00	Aspetti tecnici e leve relazionali per una efficace gestione dei clienti da private banking	Marco Oriani Università Cattolica

Anasf Day, il 2011 è iniziato a Sassari

Ha aperto il calendario del nuovo anno di incontri di approfondimento sul mondo del risparmio e in particolare dei temi legati all'attività dei promotori finanziari l'Anasf day che si è svolto lo scorso 28 gennaio presso l'Aula Magna dell'Università degli Studi di Sassari, organizzato da Anasf con la collaborazione del Comitato regionale della Sardegna. La giornata di focus sulla professione è stata centrata sugli aspetti fiscali, legali e previdenziali dell'attività di promotore finanziario e ha voluto fornire indicazioni pratiche e operative su argomenti e cambiamen-

ti di particolare attualità, con l'intervento a cura di Luigi Criscone, tesoriere e componente del Comitato esecutivo dell'Associazione.

L'incontro, che è stato aperto a soci e non soci Anasf e che era accreditato da Efp Italia per il mantenimento della certificazione Efp - modalità A e Efp per un totale di 4 ore, ha rappresentato anche l'occasione per il primo dibattito elettorale e per la presentazione delle liste che parteciperanno all'elezione dei delegati al IX Congresso nazionale dell'Anasf.



L'Università degli studi di Sassari

di Lucio Sironi

PORTAFOGLIO

Quel rischio zero che non esiste più

Le ricorrenti ondate di timore che scuotono i mercati finanziari e che prendono spunto dai dubbi sulla sostenibilità dei debiti sovrani (cioè quelli degli Stati) hanno messo in allerta da qualche tempo gli investitori che ora non guardano più ai titoli pubblici come al porto sicuro di un tempo. L'investimento a rischio zero - definizione adottata finora - in taluni casi comincia ad apparire inadeguata e soprattutto apre scenari nuovi a chi per professione si trova a prendersi cura di investimenti e capitali, soprattutto se destinati a coprire le necessità future delle famiglie. Chiaro che la categoria dei promotori finanziari sia tra le più toccate dal problema, che va affrontato proprio per disinnescare in anticipo un tema che rischia, se trascurato, di scatenare nei momenti in cui le crisi si acutizzano reazioni allarmate e dannose per il portafoglio degli investitori. La pesante situazione finanziaria degli ultimi anni ha provocato per varie ragioni un'impennata dei livelli di indebitamento sia di alcune istituzioni finanziarie, sia degli Stati chiamati a porre riparo ai loro squilibri per evitare che la crisi degenerasse coinvolgendo a catena l'intera economia. La conseguenza è che ora si guarda con apprensione a tutti i soggetti - banche, imprese, interi Paesi - che presentano esposizioni debitorie elevate, una volta ben sopportate dai mercati e ora giudicate eccessive. Il fatto che se ne parli poco e con riluttanza non significa che situazioni dall'esito infausto non si siano verificate anche nel recente passato. I default della Russia nel 1998 e dell'Argentina nel 2011 si tradussero in perdite pesanti, superiori al 50% dei capitali, anche per gli investitori italiani. Altre soluzioni estreme si sono verificate nel caso di istituti ritenuti solidi dalle stesse agenzie di rating, come si è visto nel caso di

Lehman Brothers, ma anche di multinazionali come GM e Chrysler, situazioni che hanno richiesto misure drastiche il cui peso è ricaduto non solo sugli azionisti o sui detentori di obbligazioni, ma sugli stessi lavoratori e sotto forme finora rare se non inedite. Molti hanno dimenticato che dietro al virtuoso turnaround di GM, culminato con il ritorno del titolo sul listino di Wall Street, c'è il sacrificio dei trattamenti sanitari e previdenziali di dipendenti e pensionati. Nel caso di Chrysler i lavoratori hanno dovuto accettare di trasformare parte dei loro crediti pensionistici in capitale di rischio, al punto che ora i sindacati figurano come l'azionista numero uno della casa automobilistica che Marchionne sta coinvolgendo nel laborioso e rivoluzionario (comunque si concluda) piano di rilancio Fiat. Se finora lo scenario europeo è stato toccato solo di riflesso da situazioni di questo genere, non significa che l'eventualità possa essere esclusa a priori. Una delle grandi sfide del 2011, pertanto, sarà proprio prendere confidenza con queste problematiche e studiare le misure, sempre che ne esistano a garanzia totale, per far fronte a emergenze che del resto già si sono profilate nel 2010 quantomeno per Grecia e Irlanda. La ricetta salvaguardi rappresentata dalla massima diversificazione di portafoglio è una prima risposta che si può dare, a patto di ampliare il raggio d'azione a soluzioni d'investimento che finora non erano state considerate (pur tenendosi alla larga da eccessi speculativi e da strutture finanziarie oscure). Un altro punto fermo è poi che alcune garanzie del passato hanno cominciato a venir meno. E che di fronte a un welfare in ritirata e a peggiori condizioni nel mondo del lavoro, gli stili di vita dei consumi e le esigenze di risparmio stanno cambiando in fretta. Tenervi il passo richiederà impegno e inventiva.

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

rie, nonché gli aspetti relazionali che è indispensabile adottare per interfacciarsi con il maggior grado di efficacia e di soddisfazione con i clienti di alto profilo. Il tema verrà proposto anche nell'appuntamento di **Catania il 28 febbraio** e di **Roma l'8 marzo**.

«Consulenza ed educazione finan-

ziaria: un paradigma professionale comportamentale» sarà invece il focus che Progetica proporrà a **Pescara il 24 febbraio** e a **Jesi (An) il 4 marzo**, con il presidente Gaetano Megale. Lo scopo di questo nuovo incontro sarà quello di fornire un quadro di riferimento per l'analisi delle componenti ir-

razionali del cliente e delineare il corredo di abilità comunicazionali funzionali alla motivazione e alla realizzazione della pianificazione finanziaria personale rimuovendone gli ostacoli decisionali. «Consulenza ed educazione previdenziale: chi fa cosa, chi sa cosa, come scegliere e decidere» sarà l'altro nuovo tema proposto nel 2011 a **Calenzano (Fi) il primo marzo** e a **Napoli il 3 marzo** e che, con il vicepresidente Sergio Sorgi, fornirà un quadro di riferimento per connotare programmi di educazione previdenziale adeguati ai diversi utenti (studenti, lavoratori, cittadini) e per supportare modelli consenziali e comunicativi coerenti con le nuove richieste del secolo.

Verrà riproposto inoltre un tema già presente nell'offerta formativa dello scorso anno, «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», che vedrà in aula Stefano Zorzoli, docente Area intermediazione finanziaria e assicurazioni della Sda Bocconi di Milano, a **Genova il 25 febbraio**. Il focus sarà centrato sul nuovo quadro di tassazione delle rendite finanziarie alla luce dell'evoluzione del quadro normativo-regolamentare.

Anasf, i dibattiti elettorali

Sono cinque le liste presentate per l'elezione dei 166 delegati al Congresso nazionale Anasf, sulle quali i soci Anasf esprimeranno il loro voto per via epistolare dal 14 marzo al 18 aprile.

Nei prossimi giorni saranno disponibili sul sito dell'Associazione www.anasf.it i programmi delle liste, corredati dei nominativi dei candidati, le regole di voto e tutto quanto concerne il prossimo Congresso Nazionale dell'Associazione a cui è dedicato ampio spazio nel *PF News* allegato al presente numero di *Milano Finanza*.

Nel corso di molti dei seminari che avranno luogo nelle prossime settimane sarà possibile partecipare, a ruota della giornata formativa, al dibattito elettorale. Il calendario degli eventi è consultabile nella sua forma completa su www.anasf.it.

La segreteria Anasf è a disposizione per informazioni ai seguenti recapiti: telefono 02/67382939, fax 02/67070839, e-mail anasf@anasf.it.

Il **9 marzo** sarà la volta di Paola Velati, dello Studio Meli & Associati, che sarà in aula a **Udine** con il seminario «Il mercato della consulenza: il ruolo guida del promotore finanziario e l'importanza di nuove competenze comunicative e relazionali», che si propone di fornire spunti di riflessione, indicazioni pratiche e tecniche specifiche relative alle nuove abilità comunicative richieste al pf, definendo, innanzitutto, i presupposti indispensabili per poter impostare una relazione adeguata al ruolo.

«L'impatto delle politiche monetarie sulla volatilità dei tassi di interesse nelle fasi di crisi» sarà poi il tema del seminario che si svolgerà a **Milano il 10 marzo**, sotto la gui-

da di **Giovanna Zanotti**, docente Sda Bocconi e professore associato di Economia degli intermediari finanziari all'Università degli Studi di Bergamo. L'incontro riprenderà, nella fase di avvio, le operazioni di politica monetaria tradizionale per poi passare all'esame delle operazioni eccezionali introdotte nelle fasi di crisi per fronteggiare il problema della carenza di liquidità.

A conclusione dei seminari i soci saranno invitati, presso la stessa sede, al dibattito per la presentazione delle liste che partecipano all'elezione dei delegati al IX Congresso nazionale Anasf.

Sul sito Anasf, nella sezione formazione, è possibile iscriversi ai seminari.

Quanto conta la formazione

L'ultima indagine PF Monitor (GfK Eurisko) mette in evidenza il peso dell'aggiornamento professionale per i pf. I commenti di Nicola Ronchetti

di Stefania Ballauco

La soddisfazione dei promotori finanziari nei confronti della società per cui operano passa anche attraverso la formazione. È una delle evidenze emerse nell'ultima indagine PF Monitor, giunta alla nona edizione e realizzata da GfK Eurisko su un campione di 1500 professionisti appartenenti alle prime dieci reti italiane, intervistati tra settembre e ottobre 2010.

Se i promotori finanziari hanno sempre più bisogno di una struttura solida alle spalle che li supporti nelle varie fasi della loro attività, la soddisfazione generale nei confronti della società si manifesta attraverso alcune importanti variabili della professione: al primo posto, con un ex aequo, si posizionano l'attenzione e l'impegno della mandante sulla rete di professionisti e gli aspetti remunerativi; al secondo, il supporto della linea manageriale e la qualità delle operations; al terzo, insieme a un'adeguata offerta di prodotti per i risparmiatori, la formazione, che scala la classifica guadagnando tre posti, dal sesto al terzo, rispetto al 2009.

«Quanto alla formazione erogata dalla mandante», ha

dichiarato Nicola Ronchetti, membro del board di GfK Eurisko e direttore commerciale, che ha diretto la ricerca, «il 35% degli intervistati si è detto completamente soddisfatto, il 45% solo parzialmente e il 20% insoddisfatto». Queste percentuali cambiano se si focalizza l'indagine su target di promotori finanziari appartenenti a fasce diverse: chi possiede oltre venti anni di esperienza nel settore si dichiara in generale più soddisfatto (le percentuali sono rispettivamente del 42, 47 e 11%) e tra i giovani che sono in attività da non oltre 5 anni, le percentuali sono del 39, 50 e 11% rispettivamente. «Questi target», ha aggiunto Ronchetti, «sono però la punta e la coda della curva gaussiana; lo zoccolo duro è rappresentato da chi ha un'esperienza che va tra cinque fino ai venti. Inoltre le finalità della formazione sono diverse per i due gruppi estremi: aggiornarsi per il primo, crescere per il secondo». Quanto alla qualità della formazione, l'indagine mette in evidenza che i promotori finanziari apprezzano maggiormente ore di aggiornamento dedicate a temi

concreti, analisi tecniche, andamento dei mercati, gestione del portafoglio, focus sulle opportunità dei Paesi emergenti, investimenti in valuta, oltre che tutto quanto riguarda la fiscalità della professione.

Chi eroga la migliore formazione? Se oltre la maggioranza del campione (il 60%) sostiene di apprezzare quella proveniente dalla propria rete, uno su cinque indica Anasf come migliore fonte di aggiornamento, mentre il 19 riconosce nelle case terze, quindi le società prodotte, i più efficaci interlocutori in termini di formazione. Sul campione interrogato circa 900 promotori finanziari sono iscritti ad Anasf e tra questi si annoverano 340 laureati: il 29% di loro cita l'Associazione

per la migliore formazione ricevuta, otto punti percentuali in più rispetto alla media del panel. Quindi i professionisti con un titolo universitario si dichiarano molto soddisfatti delle ore di formazione erogate da Anasf

e meno contenti di quelle offerte dalla mandante (chi si dichiara in questo caso molto soddisfatto è il 50%, dieci punti in meno rispetto al totale del campione). Un altro interessante spaccato sulle risposte degli intervistati proviene dall'analisi del target rispetto al portafoglio detenuto. «Risultano soddisfatti della

formazione ricevuta, in generale, i promotori finanziari che possiedono un portafoglio oltre i 15 milioni di euro», ha aggiunto Ronchetti, «e al contrario coloro che si trovano a gestire masse inferiori si dicono meno soddisfatti». Quale la

spiegazione possibile di questa evidenza? Secondo il direttore della ricerca evidentemente il piccolo promotore finanziario è maggiormente orientato al new business, alla ricerca di nuovi clienti, alla propria quotidianità, non dimostrando attenzione invece all'aspetto della formazione, per la quale non ha tempo da dedicare, trovandosi in una situazione di border line rispetto alla propria attività; si può quindi dedurre che l'insoddisfazione di questa fascia sia generale, sulla professione e non solo sull'aggiornamento professionale.

Cosa se ne deduce da questi dati? «L'attività di promotore finanziario non si improvvisa, l'aspetto della formazione ha un peso rilevante nello svolgimento della professione», ha concluso Ronchetti, «è infatti importante essere informati oltre che sulle novità di prodotto anche sui mercati e questo è apprezzato dagli intervistati, che spesso riconoscono nelle società terze un conflitto di interesse, assente per quanto riguarda l'Anasf, vista invece come associazione indipendente nell'erogare tale servizio».



Nicola Ronchetti