

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

## Primavera in classe

Ad aprile nuove scuole hanno avviato le lezioni del progetto di Economic@mente™ in Puglia, Lombardia, Sicilia ed Emilia Romagna. Ecco gli aggiornamenti

**A**prile è iniziato con l'avvio di un nuovo ciclo di lezioni di Economic@mente™. Metti in conto il tuo futuro condotte presso l'Istituto professionale Casagrande di Terni, grazie al contributo della socia formatrice Sonia Navonni.

Si è svolto invece martedì 12 aprile presso l'Istituto Superiore Medi di **Randazzo (Ct)** l'ultimo modulo del progetto, condotto dal consigliere regionale Filippo Modica. L'ultima lezione del percorso formativo in aula ha visto anche la partecipazione del presidente Elio Conti Nibali, del coordinatore del progetto presso la scuola, Nunzio Raineri, e del dirigente scolastico Giuseppe Sciuto. «È per me un vero piacere», ha dichiarato Conti Nibali, «condividere con studenti, corpo docente e soci i risultati di un progetto in cui crediamo molto. La scuola si è dimostrata fin dallo scorso anno, con il primo ciclo di lezioni proposto, molto attenta al tema dell'educazione finanziaria». Anche i partecipanti, soci, insegnanti e studenti, hanno espresso il loro apprezzamento per l'iniziativa.

La programmazione dei moduli didattici di Economic@mente™ prosegue in tutta Italia con il via in due scuole della Puglia: dopo l'avvio di due nuovi cicli di lezioni a **Bari** presso l'Istituto

Crescenza, consigliere regionale, ha presenziato la prima aula. Lo scorso 18 aprile ha visto la Lombardia ospitare le lezioni Anasf presso l'Istituto G.B. Rubini di **Romano di Lombardia (Bg)**, con il contri-

buto del socio Roberto Pandini, che ha avviato l'iniziativa in due classi quarte e una classe quinta, affiancato da Corrado Bongiovanni, consigliere regionale Anasf. Il 28 aprile le lezioni di Economic@mente™

si sono svolte anche presso l'Istituto «Isa Conti Eller Vainicher» di **Lipari**, dove il socio formatore Giovanni Ferrara ha condotto i moduli del progetto in tre classi quarte. Infine, Vania

Franceschelli, consigliere regionale dell'Emilia Romagna, ha iniziato il percorso in una classe terza presso l'ITC Oriani di **Faenza** che aveva già aderito al progetto.

L'iniziativa conta, dall'inizio dell'anno ad oggi, più di 30 scuole in cui si sono svolte le lezioni Anasf sul risparmio e che hanno coinvolto gli studenti al terzo, quarto e quinto anno. Dall'anno scolastico 2009/2010 sono ormai più di 60 gli istituti che hanno aderito al progetto e a questi risultati si affiancheranno nei prossimi mesi quelli delle nuove lezioni e dei nuovi istituti che avvieranno i moduli formativi.

#### PARTECIPA A ECONOMIC@MENTE™

Se sei interessato al progetto e vuoi maggiori informazioni consulta il sito [www.anasf.it](http://www.anasf.it), nella sezione dedicata, dove è possibile conoscere le scuole che hanno aderito, vedere le foto delle classi a lezione, leggere le testimonianze dei formatori in aula e la rassegna stampa. Inoltre all'interno della sezione troverai anche ricerche e documenti in tema di educazione finanziaria. E' possibile prenotare le lezioni per la tua classe mandando una mail con tutti i tuoi dati a [formazione@anasf.it](mailto:formazione@anasf.it).



Bari - Classe dell'Istituto Marco Polo

Marco Polo, a cura del socio formatore Prospero Petroni, dal 4 e dall'8 aprile, anche presso l'Istituto Vivante Pitagora, **Ciro Signore** ha iniziato un nuovo modulo formativo in una classe terza, il 13 aprile. **Piero**



Randazzo (CT) - Giornata conclusiva all'Istituto Superiore Medi

## Certificazione al centro

Assistenza, consulenza e formazione sono le carte vincenti dei pf. Gli spunti dalle ricerche Gfk Eurisko presentate al Salone della gestione del risparmio

di Stefania Ballauro

**A**lcune settimane fa si è conclusa la seconda edizione del Salone della Gestione del Risparmio organizzata a Milano da Assogestioni. Levento ha fornito diversi spunti di riflessione e messo in evidenza importanti orientamenti di mercato e risparmiatori. Fra i tanti momenti di interesse, quello dedicato all'analisi dell'aggiornamento e della certificazione professionale nell'ambito dell'attività di promotore finanziario: ne ha studiato gli elementi Gfk Eurisko, che ha condotto un'indagine ad hoc per Efpa all'interno del PF Monitor, giunto alla IX edizione e realizzato su un campione di 1.520 promotori finanziari attivi appartenenti a dieci differenti società. PF Monitor ha messo in evidenza come ormai vi sia una completa percezione del valore della certificazione professionale erogata dalla Fondazione, nata nel gennaio 2002 per iniziativa di Anasf, sottolineando che nel panel degli intervistati un promotore finanziario su cinque è certificato. Non solo, l'indagine ha mostrato anche che i professionisti certificati Efpa han-

no mediamente un profilo professionale superiore rispetto agli altri colleghi in termini di maggiore esperienza, di valore del portafoglio gestito, di titolo di studio e di ruolo ricoperto all'interno delle società.

Con quale spirito si affronta il percorso della certificazione? L'84% del campione totale ha indicato come motivazione principale il bisogno di accrescere costantemente la propria formazione, mentre solo il 13% degli intervistati ha dichiarato di certificarsi per avere un riconoscimento di mercato e appena il 3% lo fa per avere un riconoscimento da parte dei clienti. Disaggregando i dati, emerge come il valore di Efpa come riconoscimento esterno sia più avvertito dai promotori finanziari con minore anzianità, con funzioni manageriali e con un livello di istruzione inferiore.

Tirando le somme, la certificazione Efpa è una possibilità di miglioramento del proprio profilo professionale. La tre giorni dedicata al mondo del risparmio e ai suoi attori è stata anche l'occasione per commentare i risultati di un'altra indagine condotta sempre da Gfk Eurisko, in collaborazione con

Prometeia sui risparmi delle famiglie italiane. L'edizione 2011 della ricerca ha segnalato un incremento della quota di famiglie che detengono prodotti finanziari, amministrati o gestiti, e una ripresa dei portafogli dopo la caduta registrata nel periodo 2008-2010. L'analisi ha evidenziato che le attese verso l'investimento mostrano un orientamento alla flessibilità e alla rapidità di un eventuale smobilizzo, da interpretare non tanto come un'accresciuta tendenza verso lo short term, quanto come la necessità di poter contare sulla mobilità del denaro familiare, che richiede soluzioni di gestione più flessibili e sincroniche con le esigenze di utilizzo.

La ricerca ha messo in luce anche il miglioramento riscontrato nella relazione tra investitori e interlocutori che ha determinato un incremento della soddisfazione, dal lato del cliente, e l'esigenza di calare ogni progetto di consulenza su necessità e linguaggi dei vari segmenti di investitori, dal lato dei promotori finanziari, immettendo il prodotto finanziario all'interno di un sistema di obiettivi e progetti nei quali essi possano ritrovare il senso della gestione

positiva del loro denaro, nel medio come nel lungo termine. Con tale scopo, i diversi canali distributivi hanno accompagnato le famiglie in questo processo di ribilanciamento dei portafogli dagli strumenti di liquidità verso componenti con maggiori prospettive reddituali, ribilanciamento avvenuto in un contesto difficile dei mercati finanziari anche per le ricorrenti tensioni sul fronte del debito pubblico. In tale scenario la ricerca ha evidenziato come il canale bancario, che intermedia la quota più rilevante delle attività finanziarie complessive delle famiglie, abbia confermato ancora elementi di debolezza nel comparto dei fondi comuni; le politiche di offerta del canale bancario sono rimaste orientate infatti per lo più verso prodotti assicurativi, come risposta all'elevata domanda di investimenti con protezione del valore del capitale. I promotori finanziari invece - lo dice Gfk Eurisko - che rappresentano oggi la rete distributiva che ha ormai razionalizzato l'intera struttura produttiva, hanno registrato un recupero più intenso, risultando maggiormente in grado di valorizzare le potenzialità dei portafogli della clientela, adeguando le strutture di offerta sia sul fronte dei prodotti che dei servizi di consulenza. Ne sono la testimonianza i numeri: nell'ultimo biennio le reti di promotori finanziari hanno raccolto oltre 20 milioni di euro in prodotti gestiti a fronte di deflussi ancora importanti del canale bancario.