

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

# PF Promotori Finanziari

Il giornale dei professionisti della consulenza

A cura dell'



Inserito a cura di Germana Martano

## Protezione ma anche crescita

Occorre fare sistema con un approccio orientato allo sviluppo del mercato del risparmio. A traghettare gli investitori nei marosi della crisi finanziaria i promotori finanziari svolgono un ruolo cruciale. Le parole del presidente Anasf, Maurizio Bufi, sui fronti da presidiare nel 2012

di Stefania Ballauco

**È** stato l'anno del terremoto in Giappone, della paura nucleare, delle rivolte nei Paesi del nord Africa, delle uccisioni di Muammar Gheddafi e Osama bin Laden, della grande crisi finanziaria internazionale, delle grandi alluvioni. Il 2011 anche in Italia sarà ricordato nelle pagine dei libri di politica economica e di storia come l'anno della crisi dell'Euro, dell'ormai famigerato spread impazzito, delle dimissioni del Governo Berlusconi e delle grandi Manovre. Reduci da tanti fatti di cronaca, politica ed economia, si guarda al 2012 con timore, ma forse anche con la speranza che le cose possano prendere una piega diversa. Sull'economia reale le conseguenze sono tangibili da tempo e alcune delle riforme introdotte andranno a indebolire le tasche dei singoli cittadini per ripianare quel grande debito, che pesa sullo sviluppo del Paese. Alla luce di tutto ciò, quali saranno i grandi temi del nuovo anno che si avvicina? Su quali fronti sarà necessario investire maggiore impegno? I promotori finanziari, che stanno affrontando questa difficile fase di crisi - se ancora di fase si può parlare - con la forza della fiducia dei loro risparmiatori e con la consapevolezza di un ruolo che può fare la differenza nell'allocazione efficiente dei risparmi degli italiani, avranno a che fare anche con alcune importanti sfide per la tutela, lo sviluppo e la crescita della professione. *PF* ha chiesto al presidente Anasf Maurizio Bufi di fare un bilancio del 2011 e raccontare la linea di azione dell'Associazione per il 2012.

**Domanda. Come hanno vissuto i promotori finanziari l'anno che sta per chiudersi?**

**Risposta.** La nostra categoria ha continuato a lavorare in un'ottica di tutela e assistenza al risparmiatore, che ha permesso nella maggioranza dei casi di consolidare i rapporti di fiducia con i propri clienti. Sono stati mesi difficili per tutti e anche per noi ci sono state conseguenze importanti sulla nostra quotidianità e gestione dell'attività. Abbiamo ad esempio dovuto incrementare i contatti con gli investitori, a volte per rassicurarli, a volte per effettuare un ulteriore monitoraggio della pianificazione, a volte per riallocare le risorse. È stato impegnativo,

ma penso che ciascuno di noi possa ritenersi soddisfatto di come abbia saputo gestire una situazione internazionale e italiana critica. L'attenzione che abbiamo dimostrato nei confronti dei prodotti del risparmio gestito, caratterizzati da trasparenza e diversificazione, è la cartina di tornasole di un approccio, il nostro, che mette al centro la tutela del risparmiatore, poiché tende a minimizzare il rischio e massimizzare le opportunità.

**Domanda. E come ha vissuto l'anno l'Associazione?**

**R.** Il 2011 per Anasf è stato l'anno del IX Congresso nazionale, che ha visto un rinnovo dell'impegno sui fronti già presidiati e l'individuazione di nuove linee d'azione, sulla scia delle mozioni votate dai delegati in fase congressuale. Quanto realizzato da maggio a oggi, e che verrà consolidato anche nel prossimo anno, è stato e sarà attuazione delle linee guida di Parma, ma già oggetto e faro dell'azione di governo dell'Associazione nei primi mesi del 2011.

L'ultima iniziativa, in termini cronologici, compiuta da Anasf a livello politico è stato l'invio, a novembre, di un documento alla VI Commissione Finanze della Camera nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulla riforma fiscale e assistenziale, in cui abbiamo voluto concentrarci sulla perequazione fiscale in materia di rendite finanziarie, sull'armonizzazione delle aliquote per evitare effetti distortivi di allocazione del risparmio e sul trattamento fiscale dei

Piani individuali del risparmio, con proposte fattive per intervenire in maniera efficiente su queste problematiche, scaturite in seguito alla Manovra estiva.

**D. Tutela o sviluppo della professione? In che modo è possibile perseguire coerentemente entrambi gli obiettivi?**

**R.** Sono entrambi elementi che rappresentano la nostra mission. Se infatti da un lato è necessario intervenire presso Governo e Istituzioni competenti sui temi che riguardano oggi la nostra professione e che determinano per la categoria doveri e oneri nello svolgimento dell'attività, dall'altro lato è importante non solo proteggere i risultati e la

posizione fin qui ottenuti ma anche agire in un'ottica di crescita, e questo non può che avvenire attraverso il mondo dei giovani. A loro è rivolta la nostra attenzione, sotto molteplici aspetti. Sono innanzitutto i destinatari del nostro progetto di

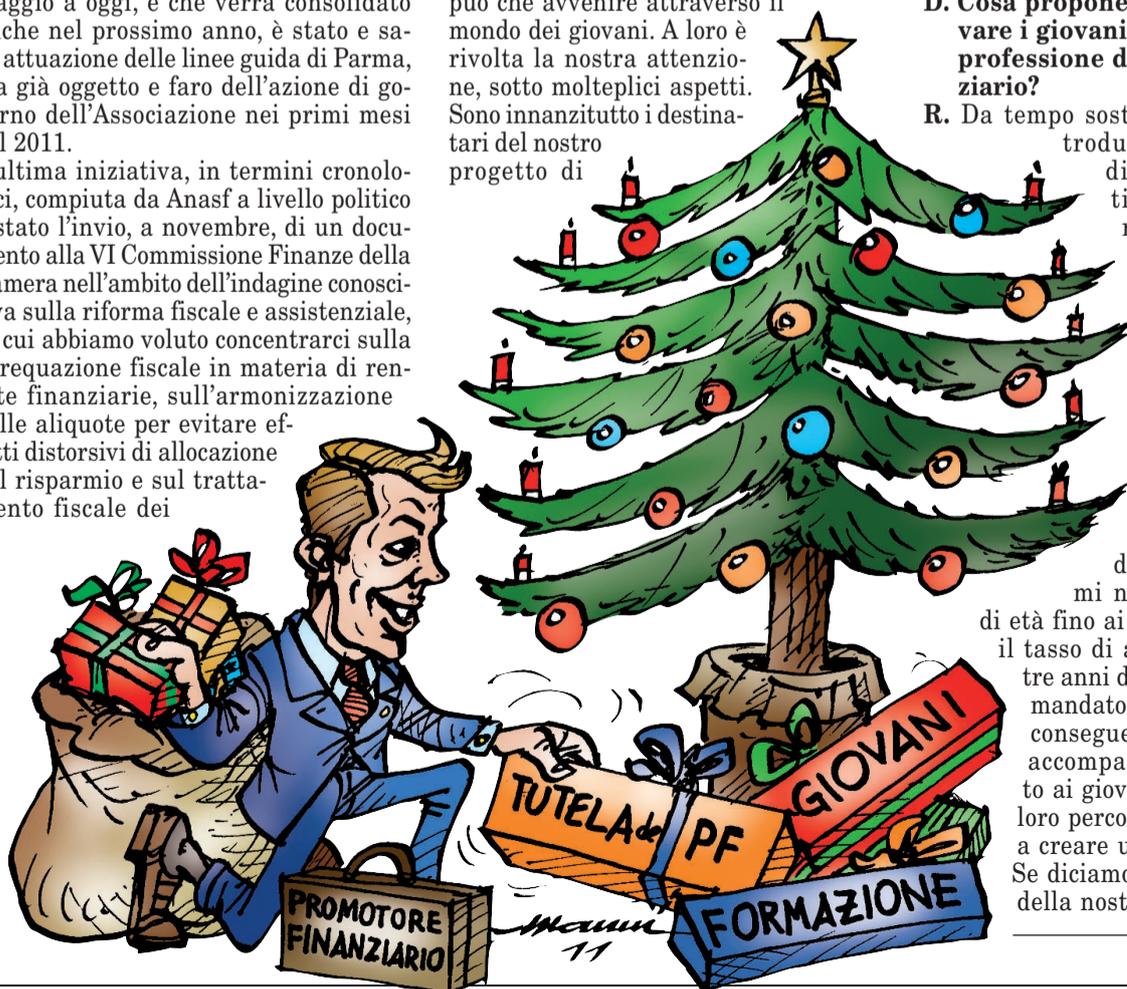
educazione finanziaria Economicamente™ - Metti in conto il tuo futuro, che vuole educare al risparmio le nuove generazioni che tra poco entreranno nel mondo del lavoro, convinti che anche per noi promotori finanziari confrontarci con risparmiatori più consapevoli e informati renda migliore la relazione e il servizio prestato; come anche a loro sono dedicati i Career day dell'Associazione che vedono Anasf entrare in Università per fare orientamento sulle possibilità professionali future, spiegando le caratteristiche della professione di promotore finanziario; a loro è indirizzata anche la Borsa di Studio Anasf intitolata ad Ivo Taddei, consigliere nazionale prematuramente scomparso, che eroga 5mila euro agli universitari iscritti a una laurea di secondo livello in discipline economiche; su di loro ruota la nostra proposta al mercato, per attrarre e soprattutto mantenere in attività le nuove leve.

**D. Cosa propone Anasf per incentivare i giovani a intraprendere la professione di promotore finanziario?**

**R.** Da tempo sosteniamo che la reintroduzione di una forma di praticantato o di tirocinio possa essere un'arma vincente tanto per avvicinare una platea maggiore di giovani alla nostra professione, quanto e soprattutto per aiutare le nuove leve a rimanere in attività. L'ultima relazione Apf, seppur incoraggiante sotto il profilo del numero di candidati agli esami nel 2010 nella fascia di età fino ai 30 anni, rileva come il tasso di abbandono nei primi tre anni di lavoro dopo il primo mandato sia elevato. Questo è conseguenza di un mancato accompagnamento e supporto ai giovani, che all'inizio del loro percorso trovano difficoltà a creare un portafoglio clienti. Se diciamo sempre che la forza della nostra professione sono i

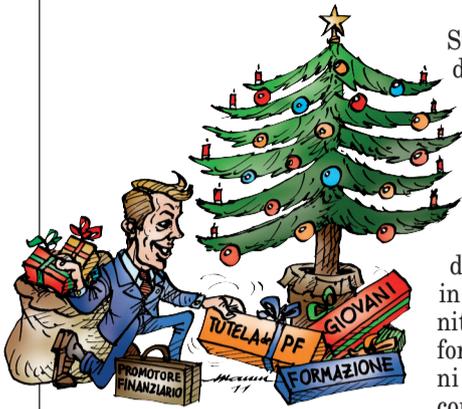


Il presidente Anasf Maurizio Bufi



(continua a pag. 50)

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI



(segue da pag. 49)

rapporti di fiducia che ci legano ai risparmiatori è evidente come i giovani oggi non possano contare all'inizio su questo aspetto, che richiede tempo per costruire una relazione professionale di lungo periodo. Allora va ripensato il modo di supportare le nuove leve all'avvio e al mantenimento dell'attività. Ai nostri tempi, in cui tutto era da costruire - e per un verso quindi anche più semplice - e il mercato del lavoro era di tutt'altra specie, pur avendo difficoltà diverse, come la non conoscenza del nostro mondo da parte dei risparmiatori tanto meno sui fondi e sui prodotti di investimento, potevamo però contare su tutor e sostegni formativi sul campo, che in seguito sono stati eliminati poiché ritenuti inutili allo sviluppo della professione. Già all'epoca Anasf fu critica rispetto a quella decisione ed oggi con coerenza chiede la reintroduzione di tali supporti. Un appello va fatto anche alle società preponenti, affinché prevedano, oltre a un iter formativo ad hoc che contempi tanto nozioni tecniche quanto consulenziali e relazionali, anche un sostegno di tipo economico per i primi mesi o anni. Così come una riflessione forse andrebbe fatta sull'esame di accesso all'Albo di categoria, che registra un'alta percentuale di bocciati. Se da una parte l'accesso tanto, forse troppo, selettivo alla professione deve essere considerato un segnale positivo e di serietà, avendo lo scopo di immettere sul mercato figure professionali caratterizzate da un'elevata competenza e preparazione, al contempo si rischia di bloccare o ritardare lo sviluppo della nostra figura professionale, che potrebbe acquisire capacità ed esperienza sul campo con l'aiuto di una figura senior.

### D. E per chi è già in attività da tempo? Qual è la posizione e l'impegno futuro di Anasf?

R. La nostra attenzione è rivolta anche ai veterani della professione e a tutta la categoria in generale. È un obiettivo su cui stiamo lavorando, ad esempio, quello di arrivare alla definizione di un contratto tipo per i promotori finanziari che abbia caratteristiche comuni di base per i professionisti del settore.

Stiamo preparando una bozza di contratto, che certamente non vogliamo imporre ma condividere con le altre associazioni del settore e le Istituzioni competenti per giungere a un documento che contenga livelli minimi di protezione per la categoria, in termini ad esempio di indennità, remunerazione, preavviso, formazione solo per citare alcuni elementi cruciali dei nostri contratti. Tale obiettivo risponde a uno dei punti della mission della nostra Associazione, e cioè quello della tutela dei promotori finanziari, e non solo nostri associati, sul fronte degli interessi economici e professionali.

### D. Il tema della tutela è il file rouge anche di un'altra Commissione Anasf, appunto l'Osservatorio Tutela promotori finanziari. Quali novità sono state introdotte e quale impegno si ripromette di avere questo organismo?

R. Si tratta di una Commissione, istituita dopo l'VIII Congresso nazionale e che a maggio 2011, dopo il IX Congresso Anasf, ha visto apportare alcune modifiche nel suo regolamento; lo scopo è tutelare la categoria nei confronti delle società preponenti. Quanto alle novità introdotte di recente, in particolare, ciò che in futuro potrà essere possibile sarà prevedere istruttorie di casi che possono riguardare anche singoli colleghi, rendendo più efficiente e tempestivo l'intervento della Commissione relativamente ad azioni lesive segnalate dagli associati. Il messaggio che la nostra Associazione vuole dare ai suoi iscritti è che Anasf è vicina alla categoria e ne cura la rappresentanza su tutti i fronti di interesse.

### D. È difficile parlare oggi di risparmio e di allocazione efficiente di risorse con i clienti, visti i tempi che corrono. Quale consiglio vuole dare ai promotori finanziari? Quale l'appello alle società preponenti?

R. Ci troviamo in un momento storico caratterizzato da una complessità significativa che

coinvolge la politica, l'economia e la finanza. Le nostre capacità di stare sul mercato, di essere competitivi oltre che di proteggere le posizioni acquisite in tanti anni di attività, sono messe a dura prova e chi saprà trovare la strada giusta per dialogare con i risparmiatori anche in questo difficile momento potrà contare su un futuro più certo. Ciò che posso consigliare ai colleghi è di puntare su quell'aspetto consulenziale della nostra professione che ci caratterizza e ci distingue dalle altre figure professionali, su quel valore poco tangibile della nostra attività che è rappresentato dal saper dialogare, ascoltare e accompagnare i clienti nelle loro scelte di investimento. Non esistono ricette in sé vincenti, ma se da tanti anni svolgiamo questa professione sappiamo benissimo di cosa stiamo parlando e di quali aspetti è costituito il ruolo anche sociale della nostra professione. Ma non possiamo fare tutto da soli. Come Associazione abbiamo messo e continueremo a mettere in campo iniziative volte alla valorizzazione di questo nostro ruolo; un appello è rivolto anche al mercato e in particolare alle società, perché si impegnino a indirizzare la loro policy a progetti che sviluppino e facciano crescere la nostra attività, sottolineando il valore e la qualità della nostra figura professionale, anche attraverso un approdo convinto alla consulenza. È necessario che le reti prevedano anche politiche incentivanti per i promotori finanziari che siano slegate da logiche di prodotto, proprio in virtù di quell'aspetto intangibile che la fiducia dei risparmiatori e la relazione con i clienti rappresentano per noi.

### D. In tale scenario, quale ruolo potrebbe avere Apf in futuro?

R. L'Organismo per la tenuta dell'Albo rappresenta il luogo istituzionalmente deputato alla valorizzazione dell'immagine e del ruolo del promotore finanziario. Apf, a cui anche Anasf partecipa con suoi rappresentanti e che oggi annovera anche il mio predecessore Elio Conti Nibali quale vicepresidente, ha il grande pregio di essere

un Albo costituito e gestito dai rappresentanti del mondo della promozione finanziaria stessa e un successivo passo potrebbe essere quello di assumere anche il ruolo di vigilanza sulla categoria, oggi affidato a Consob. Sul tavolo ci sono importanti e possibili sviluppi per il nostro Organismo, che essendo costituito da Abi, Anasf e Assoreti può raccogliere direttamente le proposte degli esponenti delle Associazioni e concretizzarle in un unico progetto di valorizzazione della figura professionale del promotore finanziario, dando impulso a una nuova crescita del settore. Passano da qui anche le riflessioni relativamente a un eventuale ripensamento dell'esame di accesso all'Albo, come anche alla reintroduzione di una forma di praticantato e tirocinio.

### D. Puntare sulla formazione potrebbe essere un altro elemento chiave per i promotori finanziari e per le società preponenti che vogliono investire sulla professione?

R. Certamente Anasf ha tra gli scopi il rilancio della formazione degli associati, come elemento distintivo di professionalità dei promotori finanziari, quali operatori qualificati. Questo servizio è sempre stato per noi il fiore all'occhiello. Ogni anno eroghiamo seminari gratuiti in tutta Italia, che spaziano dai temi più tecnici a quelli di natura relazionale. La nostra è una professione che deve necessariamente stare al passo con i tempi e la situazione contingente impone a tutti noi una maggiore attenzione alla nostra preparazione. Da mesi, con i nostri risparmiatori, ci troviamo infatti a rispondere a domande del tutto nuove per noi e ogni giorno mettiamo la faccia con investitori impauriti e preoccupati per la situazione di crisi soprattutto italiana. Puntare sulla nostra formazione diventa allora elemento indispensabile per essere pronti a gestire anche le situazioni più difficili. Un supporto dovrebbe provenire dalle società per cui operiamo, che non sempre hanno fornito in modo tempestivo gli strumenti per

gestire una clientela con nuove esigenze. Un appello va anche fatto alle società prodotte, perché la loro offerta di strumenti finanziari sia più rispondente alle esigenze dei promotori finanziari, per metterli nella condizione di svolgere il proprio lavoro in maniera efficace ed efficiente, insomma sulla scia della qualità.

### D. Formazione fa rima con educazione finanziaria. Su questo fronte, la lacuna degli italiani in tema di alfabetizzazione è profonda.

R. I dati relativi alla cultura finanziaria degli italiani sono preoccupanti e al di sotto della media europea. Anasf dal 2009 ha lanciato il suo progetto di educazione finanziaria rivolto agli studenti delle scuole di secondo grado, che ha raccolto grande favore (si veda il box in pagina). Ma non ci fermeremo qui. È in cantiere un'ambiziosa iniziativa allargata al cittadino e non solo agli studenti promossa dalla nostra Associazione in collaborazione con Progetica che verrà promossa e sostenuta dalle Istituzioni che riterranno il progetto importante. Il via è previsto nel 2012 e confidiamo che la volontà di contribuire alla creazione di un welfare dei cittadini sia condiviso dagli attori del mercato. Questo è uno dei tanti temi su cui industria e mondo istituzionale dovrebbero fare sistema. Mi preme sottolineare come Anasf auspichi che la collaborazione e l'unione delle forze degli interlocutori del mercato venga indirizzata anche per la creazione di un tavolo di confronto ai massimi livelli sugli «stati generali» della professione e del suo sviluppo nei prossimi anni. Crediamo infatti che per quanto siano efficaci ed apprezzabili le iniziative dei singoli, come le nostre, sia necessario definire uno scopo comune da raggiungere attraverso progetti omogenei e condivisi.

### D. Su quali altri fronti Anasf intende investire impegno?

R. Vogliamo crescere con l'obiettivo di essere sempre più rappresentativi della categoria e consolidare l'autorevolezza della nostra voce presso mondo politico, istituzionale e dei media in generale. In altre parole, ci prefiggiamo di ampliare la base associativa attraverso nuovi iscritti e di affermare il nostro ruolo di operatori qualificati all'attenzione del grande pubblico e del mercato. Ci siamo guadagnati nel tempo la fiducia e la stima dei risparmiatori che ci conoscono, ed intendiamo estendere queste prerogative anche a chi non ci conosce ancora; in questo senso l'azione dell'associazione è fondamentale per sostenere e valorizzare i promotori finanziari in Italia.

## Economic@mente a gonfie vele

Continua a crescere l'interesse e il numero degli istituti scolastici che aderiscono al progetto Economic@mente™ - Metti in conto il tuo futuro, così come il numero degli associati coinvolti nell'iniziativa. Contemporaneamente alle lezioni avviate con l'anno scolastico 2011-2012, per un totale di 110 classi che hanno aderito alla proposta targata Anasf in oltre 60 istituti su tutto il territorio nazionale, oltre 50 associati che si sono candidati come formatori hanno concluso la seconda aula per ottenere l'abilitazione all'insegnamento nell'ambito dell'iniziativa. A dicembre, i candidati formatori sono andati in aula a Roma e hanno concluso positivamente l'ultima lezione propedeutica all'ingresso nelle scuole, in-

sieme ai docenti Gaetano Megale e Sergio Sorgi di Progetica. Durante quest'ultima tappa formativa Francesco Merlino, Consigliere regionale e referente per il progetto in Lazio, ha fornito ai partecipanti anche alcune informazioni operative per proseguire nella pianificazione del contatto con le scuole. Verranno invece coinvolti in simulazioni di una lezione insieme ai colleghi, con lo scopo di correggere l'esposizione dei contenuti e l'interazione con aula, oltre 100 associati che seguiranno le giornate formative organizzate a gennaio 2012 a Milano e Pescara. Sei interessato all'iniziativa e vuoi maggiori informazioni? Visita la sezione di Economic@mente™ - Metti in conto il tuo futuro su [www.anasf.it](http://www.anasf.it).