

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

Passaggio di testimone

Elio Conti Nibali ripercorre l'attività degli ultimi otto anni dell'Associazione, consegnando al suo successore il timone di Anasf. La cronistoria dei tanti obiettivi conseguiti e, guardando al futuro, le priorità che è necessario porsi. Il saluto del presidente di Anasf a tutti i pf

di Elio Conti Nibali
presidente di Anasf

Quando il corridore sta per compiere gli ultimi metri per lasciare il testimone al compagno di squadra, ha due obiettivi in mente, da perseguire contemporaneamente: mantenere l'andatura per non perdere velocità e incrociare con la giusta tempistica l'atleta che lo seguirà. Ebbene, in questo mio saluto ad Anasf, la cui Presidenza ho avuto l'onore di ricoprire dal dicembre 2002 e fino al 15 maggio 2011, voglio idealmente paragonarmi a quel corridore, ripercorrendo la strada fatta, per lasciare al nuovo presidente di Anasf un'Associazione sempre più forte, nei suoi numeri e nella sua solidità, un'Associazione pronta a scattare, più veloce di prima.

Valorizzazione dell'immagine dei promotori finanziari

Obiettivo di Anasf in questi anni, per me davvero prioritario, è stato quello di valorizzare il ruolo e l'immagine dei promotori finanziari, tenendo ben presente il dettato del nostro Statuto e continuando nella strada intrapresa di mettere sempre al centro il risparmiatore, rispetto al quale possiamo vantarci, come categoria, di proporre un professionista davvero qualificato. Che il promotore finanziario sia un professionista di eccellenza nel mercato del risparmio è oramai un dato indubbio, e a testimoniarlo sono sempre più numerose le indagini di fonti terze. Lo sanciscono le ricerche che da anni conduce un attento osservatore del nostro mercato, come la società Gfk Eurisko. Per citare solo le più recenti, la ricerca annuale commissionata da Assoreti e presentata all'inizio del mese di aprile, avente ad oggetto le potenzialità del mercato dopo la crisi, rileva che i promotori finanziari conservano la leadership nella qualità del servizio percepita dal cliente. Ancora, l'Osservatorio sui risparmi delle famiglie italiane presentato in occasione del Salone del Risparmio Assogestioni ha ribadito la capacità delle reti di promotori di «valorizzare» i portafogli della clientela, orientando le famiglie verso gli strumenti di gestione del risparmio a maggiore valore aggiunto. La qualità del nostro lavoro è stata te-

stimoniata anche da una ricerca condotta per Anasf dal professore Andrea Beltratti, che ha evidenziato come il comportamento dei risparmiatori che si affidano ai promotori finanziari per la gestione del risparmio sia più orientato alla diversificazione e all'acquisto dei prodotti del risparmio gestito. I nostri clienti risultano anche più disponibili ad una pianificazione finanziaria di lungo periodo, oltre ad essere più consapevoli dei rischi associati agli investimenti rispetto a chi si affida ad altri canali distributivi.

Tutela del risparmio ed educazione finanziaria

Non è casuale, allora, che sia stata proprio Anasf, già nel 2005 a Napoli, alla presenza di autorità del settore, esponenti di primo piano del mondo politico, attori dell'industria finanziaria, operatori del risparmio gestito e dei media nazionali, associazioni dei consumatori, a presentare la Carta dei diritti dei risparmiatori, documento che già allora ha mostrato in luce la strada che l'Associazione intendeva intraprendere, ovvero garantire la tutela dei risparmiatori offrendo loro nuovi strumenti per compiere le proprie scelte di investimento in modo sempre consapevole e informato. Strada poi proseguita fino a giungere all'ideazione e realizzazione di Economic@mente™. Metti in conto il tuo futuro, progetto di educazione finanziaria di cui oggi sono piene le pagine dei giornali, e non solo quelli finanziari specializzati. La Carta dei Diritti prima, Economic@mente™ poi, hanno segnato per Anasf uno spartiacque ben chiaro, che ha definitivamente posto l'Associazione dal lato del risparmiatore. Se con la Carta infatti si sono sanciti i principi base e perciò stesso fondamentali per un sano rapporto tra investitore e professionista, Economic@mente™ propone un percorso per raggiungere quegli obiettivi.

Rappresentatività dell'Associazione

Anasf è stata in questi anni, soprattutto, al fianco dei promotori finanziari, di tutti e non solo dei suoi soci, che pure sono cresciuti negli anni per superare stabilmente quota 13 mila, contro un mercato in contrazione come testimoniano i dati di Assoreti che evidenziano una costante flessione del numero dei promotori finanziari nel corso degli ultimi anni (da 31 mila del 2006 a circa 25 mila a fine 2010). L'Associazione è diventata anche per questo punto di riferimento dell'industria e delle Autorità, ed è anche vantando la sua solida base di associati che è riuscita in tante imprese in questi anni.

Ruolo centrale del promotore finanziario nel mercato del risparmio

Passaggio decisivo per la valorizzazione della nostra categoria è stata certamente la direttiva Mifid, che ha riconosciuto la nostra come figura centrale, tanto da disegnarci attorno il tied agent europeo, a dimostrazione di come la nostra regolamentazione sia stata un esempio da seguire anche in Europa. La Mifid ha aperto anche la strada a nuove opportunità che noi promotori finanziari dovremo cogliere nel corso dei prossimi anni, una reale svolta verso il mondo della consulenza finanziaria, da sempre il cuore della nostra attività. E non spaventa certamente l'ingresso nel mercato di nuove figure professionali, in particolare dei consulenti finanziari, nella convinzione che la competizione non potrà che essere un ulteriore stimolo a migliorarsi e crescere, purché le regole siano uguali per tutti. Questa è stata sempre la nostra posizione, la mia in particolare.

Azione di lobbying tra i decisori politici

Come in tutte le storie, qualcosa non ha

funzionato pienamente, e l'Associazione dovrà sicuramente sforzarsi per trovare i giusti correttivi per essere ancora più efficace.

Non c'è stata – su tutte – disponibilità, se non di facciata, del mondo politico, distante nella sostanza dai problemi di una categoria così importante e, perché no, numerosa. Insensibilità dimostrata in più occasioni, una innanzitutto che mi preme indicare: la questione Enasarco. Sono anni che l'Associazione si batte per abolire l'iniqua doppia contribuzione previdenziale obbligatoria a cui siamo soggetti all'Inps e ad Enasarco. Nonostante la condivisione delle nostre rimostranze palesata da diversi esponenti parlamentari, nonostante una serie di atti preparatori faticosamente costruiti nel corso di lunghi e sbrantanti confronti, nonostante i cambi di governo e di maggioranze cui ho assistito in questi otto anni, nessuna parte politica, e tutte nel loro insieme, si è voluta assumere la paternità di una decisione in tema Enasarco. Come anche lascia perplessi la posizione della politica, ma anche delle Autorità, riguardo al tema del balzello Rui cui impropriamente siamo sottoposti, nel momento in cui proponiamo prodotti assicurativo finanziari. Ma quello che più di tutto avverto è una totale ignoranza della qualità del nostro lavoro e dei riflessi positivi che produce all'industria, al mercato e, quindi, ai risparmiatori. Certo, grandi passi avanti sono stati compiuti sul fronte dei rapporti con le Istituzioni, se solo si giudica dal dialogo serrato che in questi anni abbiamo avuto con la maggior parte di esse: Autorità di vigilanza, Associazioni dell'industria del risparmio e Associazioni rappresentative dei consumatori, Autorità e Comitati europei hanno condiviso, in tantissime occasioni, con Anasf importanti decisioni e si sono moltiplicati i «tavoli» in cui abbiamo potuto far valere gli interessi dei promotori finanziari.

Interazione con il mondo dell'asset management

E ancora, tra i nodi irrisolti, è lo stallo in cui si trova l'industria, dove sia la produzione sia la distribuzione sembrano poco attente al fenomeno di una categoria, la



Elio Conti Nibali

(continua a pag. 36)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

(segue da pag. 35)

nostra, che in questi anni ha mostrato con così tanta forza il suo ruolo, venendo fuori in maniera indiscutibilmente positiva da ripetute e drammatiche crisi. Basta guardare ai dati di raccolta che ogni mese Assogestioni e Assoreti presentano al mercato, per capire, dal loro incrocio, quanto forte sia il legame dei risparmiatori con i promotori finanziari, con una ricaduta fortemente positiva sull'industria del gestito, che invece appare accordare le proprie attenzioni ad altri canali, banche e poste, che non sempre hanno brillato per interesse nei confronti dei fondi. Se da un lato ho apprezzato lo sforzo di tante sgr di avvicinamento al mondo dei promotori finanziari, non certo simile enfasi si è registrata in altri ambiti, che andrebbero invitati al riguardo a un più profondo momento di riflessione.

categoria professionale

Alla domanda: «Un cliente che non si avvale di promotore finanziario perché dovrebbe sceglierne uno?», la risposta potrebbe essere che lo sceglie per le sue specificità o perché sa che il promotore finanziario è il professionista giusto per risolvere le sue esigenze o per il brand che porta. Il brand però non viene adeguatamente sostenuto; il promotore finanziario non viene contraddistinto per le sue specificità e anzi, se è giovane, viene considerato un pivellino; il ritor-

rappresentare il fiore all'occhiello della nostra attività. Il successo deriva anche dall'aver saputo resistere alle sirene ammalianti della formazione come semplice approccio commerciale alla vendita, scegliendo invece un percorso che è riuscito a mixare alti contenuti specialistici ai risvolti pratici immediatamente riscontrabili nell'attività quotidiana dei promotori finanziari. Collaborazioni con Sda Bocconi e Fondazione Cuoa, Teseo, Progetica e Tor Vergata, e con tanti altri prestigiosi enti formatori e Univer-

tanto importante ribadire che il servizio, se c'è, va pagato. Anasf è stata e deve continuare a essere l'Associazione che presidia i temi della professione e ne salvaguarda i contenuti. Forse con un pizzico di presunzione posso dire che anche grazie alla nostra azione di questi anni, oggi la professione di promotore finanziario può continuare ad essere orientata al futuro e che abbiamo le carte in regola per conquistare sempre più spazio tra gli investitori.

Il traguardo di Apf

lungo percorso, ancora vincente. «Egregio Signor Presidente, ho apprezzato i suoi interventi e mi permetto di scriverle ora che sta per scadere il suo mandato, quasi fosse un mio dovere. Chi le scrive è un pf di anni 45 che ha cominciato la professione quando ne aveva appena 24, nel 1990, con le difficoltà che lei può ben immaginare di chi non proviene dal settore bancario. Sono dunque "cresciuto" e indottrinato fin da subito alla cultura nostra tanto che fa parte ormai del mio Dna. Ancora oggi ritengo che ci sia molto da imparare per essere vicini ai clienti e crescere professionalmente e le difficoltà del nostro lavoro sono all'ordine del giorno. Non avendo conoscenze personali "di rilievo" quel poco che ho fatto personalmente lo devo innanzitutto alla mia testardaggine e volontà, senza esser dipeso da assegnazioni di portafoglio, ma andando sul campo per acquisire clienti nuovi (a freddo) o cercando di non lasciarmi mai abbandonare agli scoramenti dei momenti

PRENDERESTI UN VOLO SENZA PILOTA?

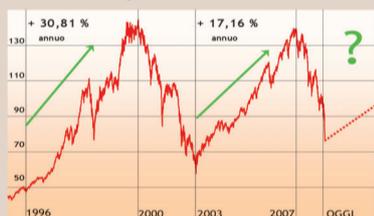
Per la tua sicurezza affidati sempre a un professionista. Affronta la crisi con l'aiuto di un promotore finanziario.



ANASF
Associazione Nazionale Promotori Finanziari

totale di oltre 200 miliardi di euro. Per saperne di più www.anasf.it

Chi è informato non svende



Nei quattro anni successivi alle più recenti crisi dei mercati, il rendimento medio annuo degli indici delle borse europee (Msci Europe in €) è sempre stato a due cifre.

Qualcuno te lo aveva detto? Il risparmiatore ha diritto ad una corretta e completa informazione.

La crisi finanziaria si affronta con l'aiuto di un professionista

Parlane con il tuo promotore finanziario.

Il promotore finanziario è un professionista iscritto all'Albo pubblico tenuto dalla Consob. Ti aiuta a fare il check-up dei tuoi investimenti e ti assiste consigliandoti nelle tue decisioni.

ANASF è l'Associazione nazionale dei promotori finanziari. Con 12.400 iscritti su tutto il territorio nazionale.

www.anasf.it

Via Vittor Pisani, 22 - 20124 Milano
Tel. 02.67382939 - Fax 02.67070839 - anasf@anasf.it

LA TUA FIDUCIA HA SEGNATO UN PERCORSO

Insieme ad un promotore finanziario avrai sempre la sicurezza di aver fatto la scelta giusta.



4 milioni di risparmiatori si affidano ai promotori finanziari per un patrimonio totale di 220 miliardi di euro. Per saperne di più www.anasf.it

ANASF
Associazione Nazionale Promotori Finanziari

Il dialogo con le reti di distribuzione

Alle reti chiediamo di guardare davvero avanti! Chiediamo soluzioni veloci ai problemi che il mutamento del mercato e le novità normative hanno generato. Urgono anche forti investimenti, certamente sul proprio brand, ma più in generale nel sostenere questa industria, tutta insieme. Urge affrontare con scelte coraggiose il problema della scarsa attrattività della nostra professione da parte dei giovani. Bisogna proporre differenti modelli, anche retributivi, per stimolare il nostro settore a confrontarsi su una vera e sana concorrenza. Sono convinto che necessiti un progetto efficace per affrontare il mercato e conquistarne nuove quote, sono certo di poter dire che di queste cose se ne sente la necessità ma che sul tavolo c'è poco o nulla. Voglio dire, in parole semplici, che l'industria mi appare troppo attenta all'innovazione di prodotto e poco a quella di processo, e in questo rientra la scarsa offerta di soluzioni per attrarre nuovi risparmi.

L'investimento sulla

no positivo della nostra attività non appare mai evidenziato in maniera esplicita.

Anasf in questi anni, passando dalle Torri gemelle a Lehman, ha cercato di trasmettere il messaggio dell'importanza di affidarsi a un professionista, anche con campagne pubblicitarie limitate ai nostri mezzi, ma che tanto di più l'industria, se ne fosse davvero convinta, potrebbe realizzare.

Un bacino di soci da espandere

Cosa fa Anasf per i promotori finanziari? Perché associarsi ad Anasf? Di fronte a questa domanda che in questi anni ci è stata posta, la risposta sta nel continuo impegno rivolto a valorizzare l'immagine professionale dei promotori finanziari, a partire dall'investimento fatto sulla formazione, requisito imprescindibile per il professionista. L'Associazione ha sempre creduto fortemente in questo, e non ci siamo limitati a proporre seminari, ma abbiamo privilegiato sempre la qualità dei contenuti, in questo in strettissima sintonia con Efpa, che certamente continua a

in ogni angolo d'Italia migliaia e migliaia di colleghi, realizzando sempre momenti di confronto di assoluto livello. E a proposito di qualità della formazione, ricordo che Anasf ha più volte sottolineato anche all'Autorità l'importanza di una formazione di livello, chiedendo interventi per modificare l'attuale sistema dell'aggiornamento professionale, che ci appare più di maniera che di sostanza.

Consulenza e inducement

Valorizzare l'immagine della nostra categoria ha significato esprimere con forza il nostro parere sul tema della consulenza e sulla disciplina degli inducement, puntando sulla figura professionale del promotore finanziario come consulente a 360°, ed evitando certe derive regolamentari che avrebbero pesantemente impattato sulle tasche di tutti noi. Ciò che è importante, e per cui Anasf si è sempre battuta, è che il servizio reso al cliente sia sempre assolutamente trasparente, compresi i costi dell'investimento effettuato. Come risulta altret-

Apf, l'Organismo per la tenuta dell'Albo, è partito finalmente due anni fa. Grazie alla determinazione della nostra Associazione - e a quella parimenti forte di Abi, di Assoreti e in particolare del suo presidente Antonio Spalanzani - la nostra categoria ha acquisito una visibilità e un riconoscimento di rappresentatività istituzionale che portano a compimento un lavoro lungo più di un decennio. Ma già da subito è necessario rilanciare su questo terreno, puntando a fare di Apf un punto di snodo di tutto ciò che può rappresentare sviluppo, in senso normativo e regolamentare, della nostra professione.

Per concludere

Consulenze, iniziative mirate, convegni, scuole di formazione, convenzioni, articoli, interviste: un lavoro incessante che ha fatto di questa nostra Associazione il riferimento quotidiano di tantissimi colleghi. Lo ha fatto grazie ai suoi dirigenti, al suo direttore generale, a tutto il personale della sede di Milano. A tutti loro debbo dire grazie. Grazie per avermi aiutato a far crescere Anasf. Lo dico con più sicurezza e convinzione, dopo aver letto la mail che un socio che non conosco mi ha inviato nei giorni scorsi e che vi allego in calce, insieme all'augurio di un

difficili, che pure ci sono stati. Detto questo, questa mia è volta semplicemente a ringraziare l'Anasf. Ringraziarla perché questi anni sono stati impegnativi, ma anche forieri di riconoscimenti molto importanti per l'intera categoria e questo è ciò che conta. Ricordo nel mio piccolo che quando iniziai le persone che andavo a trovare erano molto diffidenti e si passava tempo per spiegare garanzie e quant'altro; l'avvento dell'Albo nel 1991 è stato un passo importante. Oggi seppur la diffidenza è ancora presente in chi incontriamo per la prima volta, il ruolo di pf è comunque riconosciuto molto di più, e questo grazie certamente alle normative introdotte, ma io credo soprattutto al rapporto che l'Anasf ha intessuto con istituzioni e organismi vari. Insomma è stata più che degnamente rappresentata la categoria e meglio non si poteva fare, mi sono, ci siamo, sentiti ottimamente rappresentati. Per questo grazie. Grazie Presidente anche da parte di quel giovincello di 24 anni che con fatica ben 21 anni fa iniziava l'attività con la speranza e l'entusiasmo di chi credeva, allora forse senza ben saperlo, di svolgere un lavoro utile e prezioso per la collettività».