



EDITORIALE

L'alta formazione agevolerà l'ascesa della consulenza finanziaria

di **Sonia Ceramicola** e **Piero Davini**, soci fondatori di Teseo

I recenti sviluppi a livello italiano ed europeo, che assegnano alla consulenza finanziaria un ruolo fondamentale nella relazione tra intermediari e clienti, aprono nuovi spazi alla formazione di qualità, finalizzata all'alta qualificazione professionale. Quali sono questi sviluppi? Il primo riguarda il nostro mercato degli investimenti: dopo quasi quattro lunghissimi anni di attesa appare molto probabile la partenza dell'Albo dei consulenti finanziari persone fisiche e giuridiche (Spa e Srl).

Tutto lo fa pensare: in primis, il gruppo di lavoro organizzato dalla Consob con la collaborazione delle tre associazioni di categoria e finalizzato alla realizzazione di un business plan relativo all'Albo dei consulenti finanziari. Gruppo di lavoro che ha concluso la sua attività a fine dicembre. In secondo luogo, l'emanazione della bozza di decreto emanata dal Ministero dell'economia e previsto dall'articolo 18 ter commi 1 e 2 del Tuf relativo ai requisiti patrimoniali, di indipendenza e professionalità richiesti per le società di consulenza (Spa e Srl).

I prossimi passi potrebbero essere abbastanza celeri: la consultazione si conclude infatti il 30 aprile ed entro maggio dovrebbe essere emanato il Decreto, in tempo perché la Consob possa integrare i Regolamenti attuativi entro giugno. Si tratterà, poi, solo di nominare i membri dell'Organismo. L'Albo dei consulenti, quindi, potrebbe nascere prima dell'estate.

...Continua a pag. 2

Giovani e professioni della finanza

Fineco Bank a caccia (con successo) di giovani talenti

Fiorenzo Bortolato, responsabile Human Resources di FinecoBank, descrive i risultati del progetto giunto al suo terzo anno e finalizzato all'inserimento nella rete dei promotori finanziari di studenti universitari e neolaureati in discipline economiche. Nei primi due anni sono inseriti 160 giovani, nel 2011 l'obiettivo è di inserire 150 neofiti nella struttura. Il progetto formativo quest'anno è realizzato in collaborazione con Teseo per le attività di tutoraggio e di verifica dell'apprendimento dei selezionati



... Continua a pag. 3

Teseo e Università di Padova insieme per formare i financial planner italiani

Francesco Zen, professore associato di Economia degli Intermediari Finanziari presso la Facoltà di Economia dell'Università di Padova, annuncia il nuovo corso realizzato in partnership con Teseo per la preparazione all'esame di certificazione professionale Efp organizzato da Efp Italia. Una opportunità importante per lo sviluppo delle competenze dei professionisti del risparmio gestito operanti in Veneto e nelle regioni circostanti ma anche per i neolaureati in materie economiche dell'ateneo patavino.



... Continua a pag. 4

Meno emotività e piani educational per far decollare la previdenza bis

Il futuro della professione è nella parcella

Per Mario Incrocci, responsabile nazionale rete i Banca Mps, il tempo dei budget di prodotto e della vendita di polizze fondi fini a sé stessi sta per finire. Gli anni a venire vedranno il primato consulenza finanziaria a pagamento e la parcella diventerà una garanzia per i risparmiatori. E i promotori finanziari si goveranno di questo cambiamento purché rafforzino le proprie competenze sia tecniche che comportamentali.



... Continua a pag. 5

Formazione manageriale

Formazione manageriale, benefici sicuri sul medio e lungo periodo

Pier Sergio Caltabiano, presidente dell'Aif (l'Associazione Italiana dei Formatori), denuncia gli scarsi investimenti in formazione sia in ambito pubblico che privato. In Italia solo il 32% delle aziende con più di 9 dipendenti investe sistematicamente in formazione contro il 60% della media europea e punte superiori all'85% in Danimarca, Svezia e Inghilterra. Peccato perché investire nello sviluppo delle competenze di dirigenti e manager ha sempre ricadute positive sulle organizzazioni aziendali.

... Continua a pag. 6



da
European Financial Advisor
a
European Financial Planner

PADOVA
inizio lezioni
5 maggio 2011

CERTIFICATO EFPA



Le chiavi di lettura del funzionamento dei mercati:
la componente irrazionale ed i dati dello scenario macroeconomico

SIENA
15/16 aprile 2011



European Financial Advisor

EDIZIONI 2011

Milano
Firenze
Pescara
Catania
Roma

Certificato EFPA
livello EFA

Editoriale

L'alta formazione agevolerà l'ascesa della consulenza finanziaria

Di Sonia Ceramicola e Piero Davini, partner di Teseo

I recenti sviluppi a livello italiano ed europeo, che assegnano alla consulenza finanziaria un ruolo fondamentale nella relazione tra intermediari e clienti, aprono nuovi spazi alla formazione di qualità, finalizzata all'alta qualificazione professionale. Quali sono questi sviluppi? Il primo riguarda il nostro mercato degli investimenti: dopo quasi quattro lunghissimi anni di attesa appare molto probabile la partenza dell'Albo dei consulenti finanziari persone fisiche e giuridiche (Spa e Srl). Tutto lo fa pensare: in primis, il gruppo di lavoro organizzato dalla Consob con la collaborazione delle tre associazioni di categoria e finalizzato alla realizzazione di un business plan relativo all'Albo dei consulenti finanziari. Gruppo di lavoro che ha concluso la sua attività a fine dicembre. In secondo luogo, l'emanazione della bozza di decreto emanata dal Ministero dell'economia e previsto dall'articolo 18 ter commi 1 e 2 del Tuf relativo ai requisiti patrimoniali, di indipendenza e professionalità richiesti per le società di consulenza (Spa e Srl).

I prossimi passi potrebbero essere abbastanza celeri: la consultazione si conclude infatti il 30 aprile ed entro maggio dovrebbe essere emanato il Decreto, in tempo perché la Consob possa integrare i Regolamenti attuativi entro giugno. Si tratterà, poi, solo di nominare i membri dell'Organismo. L'Albo dei consulenti, quindi, potrebbe nascere prima dell'estate. Tra le tante conseguenze annesse alla nascita dell'Albo, sorgerà anche l'esigenza di percorsi formativi finalizzati alla preparazione all'esame di abilitazione ma anche al mantenimento e allo sviluppo delle competenze per chi già svolge l'attività. Ma andiamo a dare uno sguardo a quanto sta per succedere in Europa. Di fondamentale importanza è ciò che accadrà nel Regno Unito a partire dal 2013, quando entrerà in funzione la Retail Distribution Review (RDR), un complesso di norme e regolamenti realizzato dalla Fsa, la Consob britannica.

Cosa cambierà la RDR? In primo luogo si affermeranno due modalità di erogazione della consulenza, nella forma "restricted" (che concerne la gamma di una o più società prodotte, senza prendere in considerazione l'intero mercato di riferimento) e "independent" (fondata sull'analisi dell'intero mercato di riferimento). Rivoluzionari, inoltre, saranno i cambiamenti attesi nei sistemi di remunerazione dei tied agent e independent financial advisor, con il divieto di ricevere retrocessioni dalle società prodotte e l'obbligo di concordare il proprio compenso direttamente con il cliente. Una tale diffusione dell'attività di advice, peraltro, richiederà (e la normativa britannica lo impone) un rafforzamento dei requisiti di professionalità di tutti i consulenti entro il 2012. Una professionalità più robusta che necessariamente presupporrà processi formativi approfonditi.

La consulenza in materia di investimenti, peraltro, si appresta a essere modificata anche a livello europeo con la Mifid 2, la cui consultazione si è chiusa lo scorso 2 febbraio. Allo stato le proposte sono di dichiarare in modo esplicito che la consulenza sia prestata sulla base di un'analisi "independente e imparziale" e che l'intermediario non possa accettare alcuna prestazione monetaria e non monetaria dalle società prodotte. Sono evidenti le analogie tra le due regolamentazioni e che aprono la strada a un rapporto sempre più stretto tra promotore/consulente e cliente orientato alla soddisfazione di quest'ultimo attraverso una consulenza, appunto, "independente e imparziale". In questo contesto, dove i sistemi di incentivi economici cedono il passo a valutazioni orientate alla professionalità degli intermediari e alla indipendenza e imparzialità dei consigli, l'essersi sottoposto a un percorso di formazione di alto livello e, a maggior ragione, godere di una certificazione professionale metterà il promotore/consulente finanziario in una situazione di vantaggio nel prossimo scenario normativo in corso di evoluzione. Teseo si appresta a dare un contributo importante per la costruzione e lo sviluppo di questi professionisti che agiranno nel nuovo mercato: in collaborazione con la facoltà di Economia dell'Università di Padova, abbiamo deciso di promuovere un corso di preparazione all'esame di certificazione professionale di secondo livello €fp organizzato da Efpa Italia, che si propone di formare i futuri financial planner.

In questo numero della Newsletter è ospitata un'intervista a Francesco Zen, professore di Economia degli Intermediari Finanziari presso la facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Padova, la quale offre una descrizione esauriente degli obiettivi di questa iniziativa formativa congiunta. Troverete, inoltre, una intervista a Mario Incrocci, responsabile nazionale della rete dei promotori finanziari di Banca Mps, focalizzata sul servizio di consulenza finanziaria. Perché il cammino dell'advice finanziaria in Italia è già partito e nessun operatore vuol farsi trovare impreparato al cambiamento che avanza.



da
**European Financial
Advisor**
a
**European Financial
Planner**

PADOVA
inizio lezioni
5 maggio 2011

CERTIFICATO EFPA



Le chiavi di lettura del
funzionamento dei
mercati:
la componente
irrazionale ed i dati
dello scenario
macroeconomico

SIENA

15/16 aprile 2011



**European Financial
Advisor**

EDIZIONI 2011

Milano
Firenze
Pescara
Catania
Roma

Certificato EFPA
livello EFA



Giovani e professioni della finanza

Fineco Bank a caccia (con successo) di giovani talenti

Fiorenzo Bortolato, responsabile Human Resources di FinecoBank, descrive i risultati del progetto giunto al suo terzo anno e finalizzato all'inserimento nella rete dei promotori finanziari di studenti universitari e neolaureati in discipline economiche. Nei primi due anni sono inseriti 160 giovani, nel 2011 l'obiettivo è di inserire 150 neofiti nella struttura. Il progetto formativo quest'anno è realizzato in collaborazione con Teseo per le attività di tutoraggio e di verifica dell'apprendimento dei selezionati.



Il settore nazionale della distribuzione finanziaria sta prendendo sempre più coscienza che l'assenza di un ricambio generazionale può nel giro di pochi anni mettere a repentaglio il futuro di una categoria, quella dei promotori finanziari, che in oltre trent'anni di attività ha saputo costruire una solida relazione con milioni di risparmiatori. In piena controtendenza con il mercato, che peraltro oggi incomincia a prendere coscienza del problema, c'è chi da alcuni anni ha sentito l'esigenza di tornare a investire sui giovani per dare un futuro alla professione. E' il caso di Finecobank, la società del gruppo Unicredit, che a partire dal 2009 ha lanciato un progetto formativo finalizzato all'inserimento di giovani promotori finanziari nella rete. Di come sta andando il progetto, giunto al terzo anni di vita, la redazione della Newsletter di Teseo ne ha parlato con Fiorenzo Bortolato, responsabile Human Resources di Finecobank.

D. Dottor Bortolato, FinecoBank è tra le reti che si è più distinta negli ultimi anni nel reclutamento dei giovani? Ci può spiegare la ragione di questo impegno?

R. La nostra è una rete di 2300 promotori finanziari che richiede di essere rafforzata anche con i giovani, sia per ragioni di ottimale copertura del territorio sia per favorire il ricambio generazionale. L'aspetto anagrafico in diversi casi comincia ad avere una certa incidenza: abbiamo pf avanti con gli anni e con portafogli notevoli che prima o poi dovranno necessariamente essere sostituiti con neo promotori finanziari. E il nostro impegno finalizzato all'inserimento dei giovani continuerà anche negli anni a venire. C'è stata una precisa indicazione dei vertici aziendali in questa direzione orientata cioè al partire per tempo per preparare il pf del futuro.

D. Che caratteristiche deve avere il giovane che vuole intraprendere la professione con Finecobank?

R. Sappiamo che i giovani in genere sono più attirati da proposte di lavoro dipendente e meno da altre proponenti il mandato di agenzia. Ma il lavoro del promotore finanziario è molto interessante e adatto a chi vuole essere imprenditore di sé stesso. Cerchiamo giovani che sono attratti da questo aspetto dell'attività, dotati di capacità relazionali e con cognizioni tecniche di base. La nostra azienda si impegna verso questo tipo di candidati a dare una formazione molto accurata per il ruolo che saranno chiamati a svolgere.

D. Che risultati ha dato sinora in termini di inserimenti nella rete?

R. Possiamo già vantare risultati significativi. Nel 2009 la nostra prima versione del progetto giovani ci ha permesso di inserire 100 giovani. L'anno successivo ne sono entrati, invece, 60. Il nostro obiettivo per il 2011 è inserire 150 giovani prevalentemente nel nord Italia.

D. Che differenze ci sono tra i progetti degli anni precedenti e quello attualmente in corso?

R. Negli anni precedenti ai ragazzi selezionati veniva concesso un co.co.pro cioè un contratto a progetto della durata di un anno, nel corso del quale il giovane doveva prepararsi al contempo all'esame professionale e a un affiancamento sul campo con un pf senior per comprendere le problematiche operative dell'attività. Ci siamo accorti, però, che in questo modo i giovani selezionati si concentravano maggiormente sull'attività pratica e assai meno su quella teorica finalizzata al superamento dell'esame di abilitazione. Adesso abbiamo strutturato il percorso in modo diverso. Il focus è sul superamento dell'esame, all'atto del quale viene erogato un regolare mandato d'agenzia. Solo in quel momento parte l'attività on the job con l'assistenza di un pf senior e che dura 24 mesi. In questo periodo viene offerto un contributo economico al ragazzo, che per forza di cose non può avere ancora un portafoglio clienti la possibilità. Il contributo è mensile nella misura di 700 euro per i primi sei mesi di attività. Nei successivi sei mesi il contributo viene mantenuto nel caso di raggiungimento degli obiettivi assegnati e così via nei dodici mesi successivi fino alla piena integrazione nella rete del neofita. Naturalmente nell'arco dei 24 mesi al giovane spettano anche le provvigioni maturate per l'attività portata a termine.

D. Gli aspetti formativi come li state curando?

R. Utilizziamo prevalentemente tre modalità: autoformazione, percorsi online sul nostro sito e tre giornate d'aula con l'obiettivo di verificare l'apprendimento Tale attività la stiamo svolgendo con il supporto di Teseo che è impegnato in una attività di tutoraggio e di verifica dell'apprendimento dei giovani selezionati, che sono circa ottanta. Contiamo di portarne già venticinque alla prossima prova dell'esame di abilitazione professionale del prossimo 12 aprile.



da
**European Financial
Advisor**
a
**European Financial
Planner**

PADOVA
inizio lezioni
5 maggio 2011

CERTIFICATO EFPA



Le chiavi di lettura del
funzionamento dei
mercati:
la componente
irrazionale ed i dati
dello scenario
macroeconomico

SIENA
15/16 aprile 2011



**European Financial
Advisor**

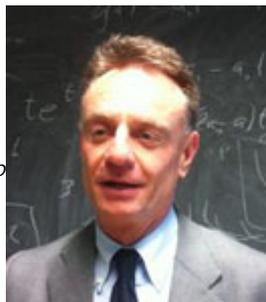
EDIZIONI 2011

Milano
Firenze
Pescara
Catania
Roma

Certificato EFPA
livello EFA

Giovani e professioni della finanza**Teseo e Università di Padova insieme per formare i financial planner italiani**

Francesco Zen, professore associato di Economia degli Intermediari Finanziari presso la Facoltà di Economia dell'Università di Padova, annuncia il nuovo corso realizzato in partnership con Teseo per la preparazione all'esame di certificazione professionale €fp organizzato da €fpa Italia. Una opportunità importante per lo sviluppo delle competenze dei professionisti del risparmio gestito operanti in Veneto e nelle regioni circostanti ma anche per i neolaureati in materie economiche dell'ateneo patavino.



Teseo e l'Università di Padova insieme per consolidare le competenze dei professionisti del risparmio gestito attraverso l'organizzazione di un corso di preparazione all'esame di certificazione di secondo livello €fp-European financial planner organizzato da €fpa Italia. L'alleanza tra la facoltà di Economia dell'ateneo patavino e la società di formazione toscana si sostanzia in una iniziativa formativa di grande respiro che attirerà l'attenzione di operatori bancari, private banker, promotori e consulenti finanziari del Veneto e delle regioni circostanti, ma anche di neolaureati in discipline economiche interessati ad acquisire un bagaglio di elevate conoscenze necessarie a intraprendere un'attività consulenziale di successo nel campo degli investimenti finanziari.

La Newsletter di Teseo ne ha parlato con Francesco Zen, professore di Economia degli Intermediari Finanziari presso la facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Padova

D. Professor Zen, com'è nata l'idea di un percorso formativo con Teseo?

R. Dall'osservazione che oggi dipendenti bancari e promotori finanziari sono in cerca di una qualifica superiore e che con l'avvento della Mifid la consulenza è rientrata a pieno titolo e giustamente tra i servizi d'investimento. Stanno aumentando le competenze e le attese dei risparmiatori ed è quindi inevitabile che i professionisti del settore finanziario debbano lavorare su sé stessi per assecondare un mercato del risparmio in grande cambiamento. Il sistema ha pensato per troppo tempo a soddisfare obiettivi di crescita dimensionale, ma ora che i tassi di crescita del risparmio tendono a ridursi, bisogna concentrarsi sulla gestione e sul suo sviluppo "qualitativo". Siamo un paese ricco dove la ricchezza accumulata necessita di essere trattata professionalmente. E questo concetto vale anche per i patrimoni di piccola-media grandezza. Nelle banche ci sono decine di migliaia di famiglie risparmiatrici con queste caratteristiche che ricevono una assistenza scarsa e soprattutto legata agli strumenti della casa. Bisogna allargare il bacino dell'offerta, mettendo il cliente e le sue esigenze al centro di un modello di servizio fondato sulla consulenza e non sulla vendita. In questo senso, il ruolo del consulente finanziario quale financial planner diventa fondamentale al fine di assicurare una corretta relazione tra rischio-rendimento del portafoglio e caratteristiche, bisogni e attese del cliente. Da tutte queste riflessioni è nata l'idea della joint venture con Teseo per la realizzazione di un corso preparatorio all'esame di certificazione €fp organizzato da €fpa Italia. Abbiamo scelto Teseo come partner perché è una realtà riconosciuta e apprezzata nel mondo della formazione per i professionisti dei settori bancario e finanziario.

D. Cosa pensa dei processi di certificazione?

R. Credo moltissimo alla formazione seguita da un esame oggettivo e serio. Questa è una modalità affidabile per certificare le competenze della persona che ha partecipato a un corso. Inoltre, quando ci sono regole trasparenti il processo di selezione è più efficace. Sottolineo, poi, che la certificazione è un passaggio importante nella carriera di una persona: non è un certificato da esibire, ma rientra nel concetto ormai indispensabile di long life learning. Altro aspetto fondamentale è quello dell'indipendenza del certificatore: €fpa sotto questo aspetto rappresenta una garanzia per il mercato.

D. Cosa spinge un ateneo come il vostro verso l'organizzazione di iniziative formative per i professionisti del settore finanziario?

R. Due ragioni fondamentali. Una è legata all'essere aperti al sistema economico: fin dalla sua costituzione, la nostra facoltà ha cercato rapporti con istituzioni pubbliche e private, associazioni di categoria, imprese industriali, banche e operatori del settore finanziario. L'altra è legata alla importanza che diamo al tema del risparmio e della consulenza finanziaria quali elementi fondamentali per la crescita del sistema economico e del benessere collettivo. Prova ne sia l'attivazione quest'anno di un corso di Private Banking nell'ambito della laurea di secondo livello accanto a un già consolidato corso di Capital Market.

D. Quali sono le caratteristiche del percorso e a chi si rivolge?

R. Si tratta di un percorso completo che affronta tematiche sia di carattere tecnico, giuridico e commerciale. Una buona prestazione consulenziale oggi deve presumere e contenere tutti e tre questi aspetti. Spesso in Italia si è confusa la vendita e il rispetto dei budget con la consulenza. Il risultato commerciale ha la sua rilevanza, ma non ci si deve mai dimenticare che esso deve essere congruo e funzionale alle aspettative del cliente. Ciò comporta che alla base della relazione debba sempre esserci la professionalità dell'intermediario e del consulente, che è fatta di aspetti relazionali e tecnici.

D. Quando è previsto l'inizio del percorso formativo?

R. Il percorso partirà a maggio e prevederà circa venti giornate d'aula, in vista dell'esame di certificazione €fp previsto per il 18 ottobre. Il corso si svolgerà a Padova presso la facoltà di Economia della nostra università. Ci rivolgiamo a promotori finanziari, private banker, consulenti bancari nell'area titoli, ma è uno sbocco professionale importante anche per i nostri neolaureati.



da
**European Financial
Advisor**
a
**European Financial
Planner**

PADOVA
inizio lezioni
5 maggio 2011

CERTIFICATO EFPA



Le chiavi di lettura del
funzionamento dei
mercati:
la componente
irrazionale ed i dati
dello scenario
macroeconomico

SIENA

15/16 aprile 2011



**European Financial
Advisor**

EDIZIONI 2011

Milano
Firenze
Pescara
Catania
Roma

Certificato EFPA
livello EFA



Meno emotività e piani educational per far decollare la previdenza bis

Per Mario Incrocci, responsabile nazionale rete i Banca Mps, il tempo dei budget di prodotto e della vendita di polizze fondi fini a sé stessi sta per finire. Gli anni a venire vedranno il primato consulenza finanziaria a pagamento e la parcella diventerà una garanzia per i risparmiatori. E i promotori finanziari si gioveranno di questo cambiamento purché rafforzino le proprie competenze sia tecniche che comportamentali



Presto per il settore della distribuzione finanziaria budget di prodotto e conflitti di interesse saranno solo un ricordo. Le reti di promotori finanziari si apprestano a una grande rivoluzione culturale e operativa destinata a cambiare (in meglio) la professione con l'avvento e la diffusione della consulenza a pagamento. I risparmiatori italiani, in particolare i più benestanti, gradualmente si accorgeranno dei vantaggi della parcella in termini di maggiore garanzia e indipendenza del servizio. Questi sono alcuni dei temi trattati dalla Newsletter di Teseo nell'intervista con Mario Incrocci, responsabile nazionale rete promotori finanziari di Banca Mps.

D. Dottor Incrocci, quali sono a suo giudizio le prospettive per la consulenza finanziaria a pagamento nel nostro Paese?

R. L'osservazione va fatta leggendo le condizioni oggettive: in Italia il mercato del risparmio è tra i più elevati del mondo ed è pari a otto volte il reddito disponibile. Solo il 20% di questo mercato è affidato a gestori professionali, a paragone di paesi evoluti come Germania, Francia e Inghilterra abbiamo un immenso gap da recuperare. Come va valutato tutto questo in termini di prospettive? I pf gestiscono solo il 6% del tutto. Inoltre, la liquidità e i titoli obbligazionari, dove gli italiani investono la stragrande maggioranza dei loro asset, non hanno un ritorno reale; le azioni che compongono il portafoglio sono concentrate sui destini di un mercato domestico - e ciò rappresenta il contrario di una sana diversificazione - è assente o quasi un sano accantonamento di risparmio previdenziale per il futuro. Con le patologie di portafoglio descritte chi è deputato, per ruolo e destino, a curarle professionalmente e con quali strumenti? La consulenza finanziaria a pagamento è l'evoluzione che consentirà di uscire dal conflitto di interesse: sta per finire il tempo dei budget di prodotto e della vendita di polizze e fondi fine a se stessi e sta per iniziare l'era della vera consulenza e la parcella diventerà una garanzia per i clienti che avranno sempre più interlocutori indipendenti e slegati dalla logica di redditività remunerativa dei singoli prodotti.

D. I risparmiatori italiani sono pronti per la parcella?

R. La scarsa cultura finanziaria nel nostro Paese, tra le più basse d'Europa, è stata caratterizzata da oltre venti anni di monolitico investimento in Bot e in titoli di stato. Conseguentemente non rilevo un palese bisogno di consulenza: la domanda latente c'è e ci sarà ma oggi è ancora sottotraccia. Le indagini sul tema evidenziano che la parte più evoluta dei risparmiatori, che è anche la più ricca in termini di asset, già oggi sarebbe disponibile a pagare la consulenza purché alla base della proposta ci sia un reale scambio di valore. Nel momento in cui questi risparmiatori verranno in contatto con professionisti della gestione del risparmio, attraverso la diagnosi dei loro portafogli, potranno comprendere tutti i vantaggi di una gestione professionale delegata. Ci sembrerebbe strano se il nostro commercialista o il nostro medico non chiedessero la parcella come corrispettivo delle loro prestazioni?

D. I promotori finanziari sono adatti per offrire un servizio di advice a pagamento separato dal collocamento?

R. Questo avviene per i promotori migliori da molti anni: in realtà si tratta di rendere formale un servizio già sostanziale, proprio del dna della professione da tempo.

D. Banca Mps è stata la prima tra le grandi banche a proporre un servizio di consulenza evoluta tramite gli sportelli bancari, ora tocca alla rete dei promotori lanciare il servizio alla clientela. Che caratteristiche avrà il servizio di advice offerto dalla vostra rete dei promotori?

R. Il servizio di advice di Mps è stato costruito con logiche finanziarie rigorose e sofisticate. La logica sottostante è la gestione degli obiettivi e del ciclo di vita del risparmiatore, realmente a 360° volendo superare definitivamente la logica del prodotto per approdare alla gestione dei bisogni. Quindi obiettivi finanziari, di vita ma anche previdenziali e di protezione patrimoniale. I portafogli consigliati sono realizzati per controllare e monitorare il rischio: la scelta dei prodotti è supportata da un monitoraggio qualitativo, con una attribuzione di rating, su oltre 2600 tra fondi e sicav. In particolare, il nostro modello di servizio contiene l'analisi del portafoglio del risparmiatore comprendendo anche gli asset detenuti presso la concorrenza. Una volta attivato il servizio in qualsiasi momento il professionista può verificare con il cliente la sua posizione all'interno del percorso stabilito. Il tutto realizzato con una proposta formale della banca.

D. Quando partirete con la consulenza a pagamento? Quali sono i vostri obiettivi?

R. Abbiamo oltre 6.000 clienti che, negli ultimi due anni, hanno sottoscritto 11mila proposte. Dal mese di febbraio è anche possibile ottenere, attraverso la piattaforma di consulenza avanzata di personal advice, i nuovi servizi accessori di analisi del portafoglio e monitoraggio del patrimonio: è praticamente finita la fase sperimentale e stiamo entrando nell'operatività piena. I nostri obiettivi sono in primis qualitativi: dare una migliore redditività al cliente rispondendo, al contempo, alle sue vere esigenze. Dalle nostre statistiche ciò sta già avvenendo e ci aspettiamo come conseguenza una forte crescita dei contratti.

D. Consulenza a parte, che futuro vede per i promotori finanziari?

R. Un futuro radioso, purché tutti gli attori facciano la loro parte. A partire dai pf che devono aggiornarsi oltre che sulle componenti tecniche della professione anche sulle competenze intangibili ovvero i presupposti e lo studio della finanza comportamentale, i principi alla base delle scelte dei risparmiatori. Ma anche acquisendo le tecniche di comunicazione efficaci per rendere edotti i risparmiatori su argomenti di per sé molto complessi e articolati. E' necessario, poi, che le istituzioni attuino campagne di informazione sui vantaggi della pianificazione finanziaria, del risparmio gestito e del risparmio previdenziale, magari partendo da campagne di diffusione culturale da realizzare nelle scuole o in televisione. Ma anche le banche e tutte le mandanti possono contribuire al futuro della categoria purché realizzino investimenti funzionali al business in una ottica di lungo periodo; attuino politiche orientate ad annullare i conflitti di interesse; investano in formazione e marketing e in sistemi informativi adeguati alle esigenze di servizio di pf e clienti. Aggiungo, per concludere, che non si possono fare i conti senza l'oste: in ogni indagine sulla customer satisfaction i promotori risultano essere, agli occhi dei clienti, più affidabili, preparati e professionali rispetto ai canali tradizionali. La richiesta di promozione finanziaria arriva direttamente dall'utente e, da che mondo è mondo, non si può andare contro il mercato.



da
**European Financial
Advisor**
a
**European Financial
Planner**

PADOVA
inizio lezioni
5 maggio 2011

CERTIFICATO EFPA



Le chiavi di lettura del
funzionamento dei
mercati:
la componente
irrazionale ed i dati
dello scenario
macroeconomico

SIENA

15/16 aprile 2011



**European Financial
Advisor**

EDIZIONI 2011

Milano
Firenze
Pescara
Catania
Roma

Certificato EFPA
livello EFA

Formazione manageriale, benefici sicuri sul medio e lungo periodo

Pier Sergio Caltabiano, presidente dell'Aif (l'Associazione Italiana dei Formatori), denuncia gli scarsi investimenti in formazione sia in ambito pubblico che privato. In Italia solo il 32% delle aziende con più di 9 dipendenti investe sistematicamente in formazione contro il 60% della media europea e punte superiori all'85% in Danimarca, Svezia e Inghilterra. Peccato perché investire nello sviluppo delle competenze di dirigenti e manager ha sempre ricadute positive sulle organizzazioni aziendali.

Il grido d'allarme l'ha lanciato da tempo Pier Sergio Caltabiano, presidente dell'Aif, l'Associazione Italiana dei Formatori, purtroppo per ora senza risposte particolarmente positive. In Italia si investe poco in formazione. Tanto poco da porci agli ultimissimi posti in ambito europeo negli investimenti per l'addestramento del personale che lavora nelle aziende, pubbliche o private non fa differenza. Ed è un peccato perché investire in ricerca e nel training, anche se non in modo immediatamente misurabile, apporta sicuri benefici nel tempo alle organizzazioni aziendali. Con il presidente Aif la Newsletter di Teseo ha approfondito questi temi.


D. Presidente Caltabiano, quanto è importante oggi formare la propria classe dirigente per consolidare le proprie posizioni sul mercato? Si dà sufficientemente importanza alla formazione o viene considerata un'arma importante ma tutto sommato soft dalle organizzazioni aziendali?

R. In ambito di governance pubblica e privata a parole la formazione viene considerata una leva strategica per lo sviluppo. Nei fatti, però, non vi è un'adeguata corrispondenza. Il nostro Paese è all'ultimo posto negli investimenti in formazione tra i Paesi maggiormente industrializzati e al terzultimo posto nell'Europa a 27, precedendo le sole Bulgaria e Grecia, tutto ciò secondo le ultime statistiche Euristat. In Europa il 60% delle imprese con più di 9 dipendenti investe in formazione in modo sistematico. In Italia questa percentuale scende al 32%. La differenza è ancora più marcata se pensiamo che Svezia, Danimarca, Inghilterra vantano punte tra l'85% e il 90% di imprese che investono sistematicamente in formazione. Tutti i dati citati sono precedenti all'inizio della crisi iniziata alla fine del 2008. Successivamente vi è stata una ulteriore diminuzione. In Italia i primi costi che vengono tagliati, infatti, sono quelli relativi alla formazione manageriale e continua, che nel 2010 hanno visto una contrazione degli investimenti del 30% rispetto al 2009. Aggiungo che nella manovra finanziaria del 2010, che ha fatto seguito alla crisi economica greca, sono stati tagliati del 50% gli investimenti per il 2011 nella formazione della Pubblica Amministrazione. Mentre Germania e Francia, che hanno varato una manovra finanziaria ben più drastica della nostra, non solo non hanno previsto riduzioni in materia ma hanno addirittura incrementato gli investimenti nella formazione pubblica. L'abbiamo segnalato al nostro Governo ma non vediamo all'orizzonte segnali di cambiamento.

D. Come è possibile valutare l'impatto degli interventi di formazione manageriale all'interno delle aziende?

R. Il presupposto è che una formazione di qualità, rispondente alle attese del committente produce sempre effetti diretti e indiretti ben visibili. E' rara una evidenza immediata in termini numerici per l'azienda a seguito degli interventi formativi compiuti per rafforzare le competenze trasversali del management. Bisogna entrare nella logica, invece, che la formazione dà sicuramente un ritorno sugli investimenti ma non misurabile in modo matematico e diretto proprio perché parliamo generalmente di competenze soggettive delle Persone. E' giusto aspettarsi risultati ma più frequentemente, se non nei processi di addestramento dove il ROI della formazione è indicativamente monitorabile, su un medio e lungo periodo. Una buona formazione ha sempre ricadute positive, che a volte si possono misurare con un incremento dei risultati aziendali ma spesso si manifestano anche con il miglioramento del clima aziendale e delle competenze e dei comportamenti dei singoli, rispondenti a valori e obiettivi dell'impresa.

D. Quali sono i temi più di attualità oggi nella formazione manageriale?

R. C'è molta attenzione da parte delle imprese alla riduzione dei costi, per cui anche in tema di formazione si dà molto spazio agli aspetti della gestione finanziaria così come ai processi di downsizing in ambito organizzativo e di people management. Un altro campo che ha avuto molto spazio nella formazione, riguarda integrazioni e fusioni di aziende, con la realizzazione di corsi mirati alla creazione di una nuova cultura di attenzione al cross cultural management.

D. A suo giudizio in quali settori si sta facendo di più nella formazione dei propri manager e dirigenti?

R. Con la premessa generale che gli investimenti sulla ricerca e sullo sviluppo in Italia sono insufficienti, trovo significative eccezioni relativamente ai settori dove si investe di più nella creazione di competenze, nel sistema della green economy e delle energie rinnovabili dove nel nostro Paese si stanno sviluppando ottimi prodotti ed eccellenti opportunità.

D. E le banche italiane a suo giudizio investono sufficientemente nella preparazione dei propri dirigenti?

R. Il settore bancario è uno dei pochi settori che traina la formazione e spero che questo atteggiamento favorevole sia espressione di una fiducia riconosciuta alla formazione quale leva di crescita delle organizzazioni. E' un dato di fatto che il comparto bancario ha un atteggiamento di maggiore sensibilità verso la formazione. Non esiste un gruppo creditizio che non investa in formazione. Lo stesso non può dirsi a proposito del settore manifatturiero come di alcune grandi realtà che operano nei servizi. Se dovessimo escludere il settore bancario dai conteggi in materia, la percentuale di investimenti in formazione in Italia calerebbe ulteriormente, in modo drasticamente critico.



da
**European Financial
 Advisor**
 a
**European Financial
 Planner**

PADOVA
 inizio lezioni
 5 maggio 2011

CERTIFICATO EFPA



Le chiavi di lettura del
 funzionamento dei
 mercati:
 la componente
 irrazionale ed i dati
 dello scenario
 macroeconomico

SIENA

15/16 aprile 2011



**European Financial
 Advisor**

EDIZIONI 2011

Milano
 Firenze
 Pescara
 Catania
 Roma

Certificato EFPA
 livello EFA