



**Educazione finanziaria,
finalmente ci siamo**

A pag. 2>

L'importanza di saper comunicare

A pag. 4>

**Molti i vantaggi provenienti
dalle nuove regole**

A pag. 5>

**Creare valore attraverso
la formazione**

A pag. 6>

La rivoluzione di Banca Patavina

A pag. 8>

**Consulenti certificati Uni Iso
per cavalcare la Mifid 2**

A pag. 10>

**Arriva il terapeuta finanziario per
prendere coscienza e migliorare
il nostro rapporto con il denaro**

A pag. 11>

**La ripartenza del sistema Italia
al centro del Salone del Risparmio**

A pag. 13>

Noi Enti Formatori chiamati al salto di qualità

Di **Sonia Ceramicola e Piero Davini***

Non c'è mai stato un momento storico così ricco di stimoli come l'attuale per noi operatori della formazione, che siamo chiamati a dare un contributo senza precedenti nella profonda trasformazione in atto nel settore finanziario.

È sempre più evidente ormai come la formazione delle risorse addette alla clientela, da funzione "soft" all'interno delle banche e delle reti, si stia trasformando in un elemento "hard" al servizio delle organizzazioni per indirizzare nella giusta direzione quel vento di cambiamento nel mondo degli investimenti rappresentato dalla Mifid 2.

Proprio questo numero della Newsletter di Teseo, che ospita qualificatissime testimonianze, consente di comprendere la portata di queste novità e il ruolo che noi enti di formazione possiamo rivestire per aiutare le aziende ad attuare al proprio interno il grande mutamento in atto.

A pag. 1 >

Sonia Ceramicola e Piero Davini

*Partner di **Teseo**

Noi Enti Formatori chiamati al salto di qualità

Di Sonia Ceramicola e Piero Davini

Soci fondatori Teseo

Non c'è mai stato un momento storico così ricco di stimoli come l'attuale per noi operatori della formazione, che siamo chiamati a dare un contributo senza precedenti nella profonda trasformazione in atto nel settore finanziario.

È sempre più evidente ormai come la formazione delle risorse addette alla clientela, da funzione "soft" all'interno delle banche e delle reti, si stia trasformando in un elemento "hard" al servizio delle organizzazioni per indirizzare nella giusta direzione quel vento di cambiamento nel mondo degli investimenti rappresentato dalla Mifid 2.



Proprio questo numero della Newsletter di Teseo, che ospita qualificatissime testimonianze, consente di comprendere la portata di queste novità e il ruolo che noi enti di formazione possiamo rivestire per aiutare le aziende ad attuare al proprio interno il grande mutamento in atto. In primo luogo, la Consob ha chiuso la consultazione sulle **linee guida Esma** (Linee Guida ESMA 2015-1886) con tutti i soggetti interessati, siano essi operatori, intermediari, associazioni dei consumatori o privati cittadini, attribuendo un ruolo importante agli enti formatori muniti di un sistema di accreditamento riconosciuto a livello europeo nell'ambito della valutazione delle conoscenze e delle competenze del personale che fornisce informazioni sui servizi di investimento e del personale che fornisce consigli di investimento. A conclusione di questo processo di valutazione, saranno introdotte disposizioni nel Regolamento Intermediari che verranno emanate nel corso dell'anno.

Non sappiamo il loro contenuto ovviamente ma per il momento una cosa è certa, come spiega il vice direttore generale della Consob Giuseppe D'Agostino nella intervista alla Newsletter di Teseo *"Il legislatore europeo non richiede agli intermediari impegni di tipo generico, ma di fatto chiede loro di dotarsi di una politica di formazione permanente, in coerenza con i modelli di business e gli sviluppi tecnologici"*. Formazione permanente dunque e di altissimo profilo per modelli di servizio sempre più orientati alla consulenza finanziaria e all'uso delle nuove tecnologie.

In secondo luogo, ad ampliarsi è anche il perimetro strategico della formazione dei consulenti finanziari presenti e futuri, non solo centrata sullo sviluppo di competenze prevalentemente specialistiche ma anche relazionali. Come spiega Joe Capobianco, direttore generale dell'Ocf, *"Le due competenze, nell'era Mifid 2, avranno pari dignità. Ci sarà bisogno della capacità di comunicare in modo efficace innestata su una solida preparazione tecnico-scientifica. Vorrei aggiungere che, proprio nel perseguimento dell'interesse primario del cliente, la capacità di relazionarsi diviene la variabile critica di successo per il professionista e la sua azienda"*. Questi orientamenti generali si stanno già traducendo in scelte concrete da parte degli operatori.

Dal punto di vista di tali riflessioni, le esperienze degli intermediari che riportiamo nelle interviste (a esponenti di rilievo di Fideuram, Widiba, Banca Patavina e CR Cento) sono rivelatorie e dimostrano con quanta serietà si stia attuando un riposizionamento nell'offerta di servizi finanziari ad alto valore aggiunto, sia nel mondo delle reti che nelle banche tradizionali, investendo sul rafforzamento professionale di chi ha sul campo il polso quotidiano della relazione con la clientela. Una cosa è certa: il futuro del risparmio gestito sarà sempre più legato allo sviluppo di una numerosa e sempre più preparata platea di consulenti finanziari grazie ad interventi formativi di grande profondità.

All'interno di questo cambiamento che sta toccando il settore degli investimenti, potrebbe negli anni a venire ritagliarsi un posto di rilievo il "terapista finanziario", figura professionale inedita che sarà al centro della conferenza di **Teseo** prevista nella giornata di apertura del Salone del Risparmio. E che vale davvero la pena di approfondire perché si innesta sul percorso didattico virtuoso avviato negli anni scorsi dalla finanza comportamentale.

Educazione finanziaria, finalmente ci siamo

Intervista a Giuseppe D'Agostino, Vice direttore generale Consob

A breve verrà formato il Comitato di coordinamento per l'educazione finanziaria che con i ministeri Miur e Mef sarà il fulcro delle iniziative per accrescere le competenze dei cittadini in materia finanziaria e assicurativa. Di questo tema ma anche di Esma e Mifid 2 ne parliamo con il vice direttore generale della Consob Giuseppe D'Agostino.



Forse è davvero la volta buona per affrontare in maniera seria e sistematica in Italia il tema dell'educazione finanziaria. Ne parliamo con **Giuseppe D'Agostino** (nella foto), vice direttore generale della Consob e componente per l'authority del Comitato di coordinamento per l'educazione finanziaria. Per la cronaca la Consob è impegnata dal 2014 in questo campo con il progetto denominato "Carta degli Investitori" volto a promuovere la più ampia diffusione delle competenze e conoscenze necessarie ai cittadini in campo finanziario. Progetto che è a sua volta articolato in tre sotto-progetti:

- 1) il portale web dedicato al tema dell'Investor Education,
- 2) l'Arbitro per le controversie finanziarie (Acf), 3) il perfezionamento dell'applicativo web di acquisizione degli esposti e delle segnalazioni presentate alla Consob dai risparmiatori.

Dottor D'Agostino, uno dei temi più dibattuti in materia di risparmio è relativo alla educazione finanziaria degli italiani. Fino a oggi se ne è parlato tanto ma si è fatto poco. Ma tutto potrebbe cambiare grazie Legge n.15/2017 (Legge di conversione del decreto legge n. 237/16 il cosiddetto "Salva Risparmio") con la previsione del Comitato che deve obbligatoriamente adottare un programma di "Strategia nazionale per l'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale". Quale sarà il ruolo di Consob? Quali linee strategiche auspica che il comitato possa prendere?

Organicità e sistematicità degli interventi per accrescere conoscenze e competenze delle persone sono attribuiti necessari per un programma efficace di lungo periodo in materia di educazione economico-finanziaria. Occorre anche dotarsi di mezzi moderni per operare a largo spettro: la realizzazione di una piattaforma digitale di servizi formativi e informativi è uno snodo importante per definire un sistema nazionale permanente di educazione finanziaria. Altro elemento fondamentale era ed è la *governance* di questo sistema. La legge n.15/2017, con l'introduzione di "Disposizioni generali concernenti l'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale", fornisce una risposta strutturata e seria al consolidato - e ben conosciuto - problema della scarsa alfabetizzazione finanziaria degli italiani. Naturalmente, la funzionalità dei meccanismi di coordinamento delineati nella menzionata legge va vista sul campo. Sarà decisiva per il successo di questa politica pubblica la corretta relazione che s'istaurerà tra i due ministeri MIUR e MEF, cui spetta l'adozione del programma per la "Strategia nazionale per l'educazione finanziaria, assicurativa e previdenziale" che dovrà rivolgersi sia ai giovani in età scolare sia agli adulti (articolabili in fasce socio-culturali), e l'organismo operativo rappresentato dal "Comitato di coordinamento per l'educazione finanziaria". Questo Comitato (che fungerà anche da centro di coordinamento per le iniziative già in essere di soggetti privati - come per esempio, fondazioni, banche e associazioni dell'industria finanziaria) ed enti pubblici - avrà la responsabilità di "tradurre" la strategia nazionale" in "obiettivi misurabili" e di curare l'organizzazione e la realizzazione di coerenti programmi operativi. Il Comitato ha una rappresentanza politica ed istituzionale significativa¹, tesa a manifestare il carico di responsabilità e di affidamento che gli è stato conferito. Il Comitato deve ancora essere formalmente convocato e ciò potrebbe avvenire a breve, come preannunciato qualche giorno fa dal Ministro Padoan in un seminario sull'educazione finanziaria, presumibilmente tra aprile e metà maggio prossimo. Mi aspetto che il Comitato definisca un protocollo per la formazione dei docenti nelle scuole di ogni ordine e grado e sappia valorizzare le esperienze migliori già presenti sul territorio nazionale, coinvolgendo anche le associazioni dei consumatori e facendo un sapiente uso anche delle risorse intellettuali ben presenti nelle nostre Università.

¹ Il Comitato annovera tra i suoi componenti, oltre ai rappresentanti dei due ministeri citati, anche uno del MISE ed uno del Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali, un rappresentante per ciascuna delle quattro authority di riferimento del settore finanziario (Banca d'Italia, Consob, Ivass e Covip N.d.g.), uno per il Consiglio nazionale dei consumatori e degli utenti (CNCU), uno dall'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari (OCF).

Anche le modalità di divulgazione diventeranno parte essenziale di questa strategia complessiva. Ci saranno sì corsi con docenti, ma anche molta interattività mediante Tv, internet, smartphone videogiochi, e-learning, pillole-video, quiz teatrali e quant'altro capace di incuriosire e catturare l'attenzione su temi importanti su cui meditare divertendosi: occorre dunque stimolare la partecipazione attiva delle persone ai diversi contesti situazionali che via via si proporranno per "diffondere consapevolezza" sui temi economico-finanziari, assicurativi e previdenziali e sulle modalità per gestire i propri bisogni.

La Consob ha chiuso la consultazione sulle linee guida Esma. Alla luce degli esiti della consultazione quali saranno le prossime mosse della Consob? Gli orientamenti Esma per la valutazione delle competenze di tutto il personale che dà informazioni o fa proposte di consulenza si potrebbero tradurre in Italia in un obbligo di fare verifica annuale esterna?

La consultazione serve a raccogliere i diversi punti di vista di tutti gli interessati, siano essi operatori, intermediari, associazioni dei consumatori o privati cittadini. Dobbiamo tener conto di queste osservazioni, naturalmente mantenendo la coerenza con il dettato e lo spirito delle norme che pongono in primo piano l'acquisizione e il mantenimento da parte degli addetti alla relazione con il cliente di conoscenze e competenze professionali all'altezza dei modelli di business prescelti. Come autorità competente, la Consob è chiamata a fare delle scelte su talune opzioni richieste dalla normativa; su quali saranno queste scelte non posso esprimermi, perché ancora oggetto di valutazione da parte della Commissione. A conclusione di questo processo di valutazione, saranno introdotte disposizioni nel Regolamento Intermediari da emanare nel corso dell'anno. Il tema comunque è centrale ed è molto importante: Il legislatore europeo non richiede agli intermediari impegni di tipo generico, ma di fatto chiede loro di dotarsi di una politica di formazione permanente, in coerenza con i modelli di business e gli sviluppi tecnologici.

In ottica Mifid 2 rimane confermata anche per l'Italia la scadenza del 3 gennaio 2018? Sono allo studio nuovi regolamenti per gli intermediari, i consulenti e le nuove categorie degli operatori della consulenza?

La Mifid 2 è in fase di recepimento attraverso una revisione del Testo Unico della Finanza, che si completerà formalmente entro la fine del primo semestre 2017. Non abbiamo scelta sui tempi da rispettare anche per dare modo agli intermediari di organizzarsi per applicare quanto sarà previsto dal TUF. Lei mi chiedeva dell'operatività dell'OCF? È stato istituito con una legge nazionale. La nuova configurazione delle competenze dell'OCF - amministrazione degli Albi e vigilanza sui comportamenti dei consulenti finanziari, con correlato potere sanzionatorio - ha richiesto alcuni perfezionamenti normativi che verranno apportati al Testo Unico della Finanza. Sarà inoltre emanata una normativa secondaria a cura della Consob. I tempi del "passaggio" dei poteri di vigilanza sui consulenti finanziari all'Organismo sono connessi al completamento di idonee procedure per lo svolgimento delle relative funzioni.

L'importanza di saper comunicare

Intervista a Joe Capobianco, direttore generale OCF (Organismo dei consulenti finanziari)

Il direttore generale dell'Ocf Joe Capobianco spiega come cambia il ruolo del consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede, le attività di aggiornamento, i compiti delle mandanti alla luce delle linee guida Esma. Che danno pari dignità alle "competenze relazionali" in rapporto alle competenze tecnico-specialistiche.



Mifid 2 e linee guida Esma. Un tornado (positivo) sta per abbattersi sulla professione del consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede ampliandone prerogative, qualificando aspetti dell'attività ritenuti erroneamente meno importanti, richiedendo alla società mandanti uno sforzo ulteriore per preparare in modo adeguato la propria rete di professionisti. Ne abbiamo parlato con **Joe Capobianco** (nella foto), direttore generale dell'OCF, l'Organismo dei consulenti finanziari.

Capobianco, in vista della Mifid 2 tornano in voga "le competenze relazionali" dei consulenti finanziari, la cui importanza viene rimarcata dalle linee guida di Esma. Ci può spiegare le ragioni di questo ritorno di fiamma?

La normativa in questione chiede alle aziende, tra l'altro, di verificare regolarmente che il personale addetto alla prestazione di servizi di consulenza sia capace di porre al cliente domande pertinenti per comprendere e valutare gli obiettivi d'investimento la situazione finanziaria, le conoscenze e l'esperienza. Inoltre deve essere capace di spiegare al cliente le caratteristiche di rischio e rendimento di un prodotto o di una strategia in particolare. Dunque non si fa solo riferimento a cosa dover comunicare ma anche alla capacità di saper comunicare. A mia memoria è la prima volta che il legislatore pone questo vincolo.

Queste indicazioni quanto sono vincolanti per le società mandanti?

Nella parte relativa agli esempi di applicazione delle Linee guida Esma si prevede che un'impresa adotti un codice di deontologia professionale con le norme di condotta e di comportamento necessarie per la corretta prestazione dei servizi di consulenza. Il personale a sua volta deve dare conferma scritta dell'avvenuta lettura, comprensione e conformità. L'inquadramento generale ancor più interessante e chiarificatore: Consob nel mettere in consultazione in via preliminare gli orientamenti emanati dall'Esma ha fissato in modo chiaro i ruoli del consulente finanziario, degli intermediari autorizzati e dell'Autorità stessa. Il consulente finanziario deve: 1) agire in modo onesto, equo e professionale; 2) possedere un elevato livello di competenze e conoscenze, 3) comprendere le caratteristiche dei clienti e dei prodotti; 4) servire al meglio gli interessi del cliente. A tal fine il ruolo dell'intermediario è la continua verifica del livello adeguato di competenze e conoscenze da parte del proprio personale. Il compito dell'Autorità infine nell'ambito di questo processo circolare è quello di regolare e verificare il rispetto dei requisiti di conoscenza e competenza del personale.

Nel concreto cosa deve fare una mandante per accertare che tali competenze ci siano e per rafforzarle?

L'intermediario dovrà con frequenza almeno annuale condurre una revisione interna o esterna dell'esigenza di sviluppo e formazione del personale. Quindi si prevede un continuo percorso di formazione e sviluppo personale. Le linee generali indicate, per essere poi applicate, necessiteranno però degli esiti della consultazione.

E quando si sapranno?

Non è noto ma possiamo fare una considerazione di ordine più generale. Stiamo assistendo a una rivisitazione forse senza precedenti - per impegno richiesto, quantità e qualità - delle norme che regolano questo settore. Il riferimento alla Mifid 2 è chiaro, ci dovrà essere una coerenza tra tutte le norme e i regolamenti di settore, probabilmente anche a livello di tempistiche di attuazione.

In definitiva quali requisiti dovrà possedere il consulente finanziario, nello schema Esma applicato dalla Consob in Italia? Sono già stati determinati?

Non sono stati chiariti i requisiti di dettaglio ma certamente sono chiari i principi che li ispireranno.

Come dovrà cambiare la formazione dal 3 gennaio 2018 e che tipo di peso si dovrà dare alle capacità relazionali in rapporto alle competenze tecnico specialistiche?

Le due competenze, nell'era Mifid 2, avranno pari dignità. Ci sarà bisogno della capacità di comunicare in modo efficace innestata su una solida preparazione tecnico-scientifica. Vorrei aggiungere che, proprio nel perseguimento dell'interesse primario del cliente, la capacità di relazionarsi diviene la variabile critica di successo per il professionista e la sua azienda.

Molti i vantaggi provenienti dalle nuove regole

Intervista a Raffele Levi, Fideuram

Il gruppo numero uno delle reti di consulenza finanziaria guarda con ottimismo all'arrivo della Mifid 2. Ne guadagneranno tutti, operatori e risparmiatori, secondo il responsabile del modello di business di Fideuram ISP PB Raffaele Levi. Ecco perché.

Come si sta avvicinando il campione nazionale delle reti di consulenza finanziaria all'appuntamento con la Mifid 2? Ne abbiamo parlato con **Raffaele Levi** (nella foto), che in Fideuram ISPB è il responsabile del modello di business.



Dottor Levi, mancano otto mesi all'entrata in vigore della Mifid 2. Fideuram e Sanpaolo Invest si faranno trovare pronte all'appuntamento del 3 gennaio 2018?

Ci faremo trovare pronti. Per le nostre reti gli impatti sono in continuità con il lavoro svolto in questi anni. Gli obiettivi della Mifid 2, che vanno nella direzione di introdurre maggior trasparenza, maggiore tutela degli investitori, qualità del servizio, proporzionalità tra costi pagati dal cliente e servizi resi dall'intermediario sono già il nostro terreno d'azione: è lo sport in cui abbiamo cercato di eccellere. Ci sono regole del gioco che chiedono standard elevati a tutto il mercato e noi ci riconosciamo pienamente nello spirito di questa normativa.

Davvero non vede alcuna criticità nell'applicazione delle regole della direttiva europea?

Assicurare la trasparenza dei costi al cliente è un concetto ineccepibile, ma bisogna anche mettere il cliente stesso in condizione di saper comprendere il valore di quanto sta pagando. C'è infatti un rischio "culturale" collegato alla maggiore trasparenza dei costi e cioè che la leva competitiva possa essere solo quella del prezzo, con la conseguenza di abbassare la qualità della consulenza con un danno per tutti. I risparmiatori hanno bisogno di persone che sappiano portarli a ragionare sul lungo termine, costruendo portafogli coerenti con le loro esigenze. In Italia dobbiamo fare passi avanti decisivi sul *coaching* comportamentale: i risparmiatori inesperti vendono quando il mercato va male, comprando invece sui massimi. Per gestire correttamente l'emozione dei clienti servono professionisti che li porti ad avere una visione più dilatata nel tempo. Aggiungo un altro tema che nell'attuale contesto diventerà decisivo: gli italiani hanno sempre investito in titoli di stato, obbligazioni bancarie e immobili. Ma oggi il mattone non è più una sicurezza e – anche per le gravosità fiscali – rischia di portare minusvalenze; sul versante obbligazionario, con i tassi strutturali odierni, non c'è più traccia di rendimento, mentre rimane il rischio. Il *bail in* e la storia recente ci hanno insegnato che anche le banche e gli Stati possono rischiare di fallire. Con queste premesse l'unica strada per generare rendimento è di investire in *asset class* più rischiose. L'unico modo sano per farlo è diversificare all'interno di strumenti di risparmio gestito, con il supporto di un professionista.

Sempre a proposito di Mifid 2, che scelta si apprestano a fare Fideuram e Sanpaolo Invest tra consulenza resa su base non indipendente e su base indipendente?

La scelta più coerente oggi è di fornire consulenza su base non indipendente, perché per gli intermediari e gli stessi clienti non hanno interesse ad andare verso l'altro modello. Premesso che i conflitti d'interesse vanno gestiti e che non ci sono controindicazioni nel percepire commissioni, esse devono però essere giustificate ed è importante garantire proporzionalità tra quello che il cliente paga e il livello di servizio erogato.

Consulenza su base indipendente? In UK, in un mercato più maturo del nostro, con la normativa RDR, chi fa consulenza non può percepire *rebate*. Conseguenza: gli intermediari hanno scelto i clienti di gamma alta, perché non è più conveniente dal punto di vista dei ricavi curare i clienti meno abbienti. Per me è una sconfitta per tutti, operatori e risparmiatori d'oltremarina. Il sistema che propone la Mifid 2 è in linea con il contesto attuale di mercato e, alla fine, tutela tutte le tipologie di risparmiatori.

La Mifid 2 richiede un consulente sempre più preparato. Quanto diventa importante la formazione in questo contesto?

La Mifid 2, nella misura in cui innalza l'asticella del servizio di consulenza, richiede un consulente finanziario sempre più consapevole del proprio ruolo sociale e pertanto vanno presidiate ed esaltate in fase di formazione le sue competenze relazionali, ovvero le capacità di saper rilevare le esigenze del cliente e di interpretarle per supportarlo nel processo decisionale delle scelte d'investimento. Un tema, questo della formazione, che per noi è centrale. Negli ultimi cinque anni abbiamo investito tantissimo aprendo un centro di formazione, il Fideuram Campus, alle porte di Milano, che oggi ci consente di mettere i piani formativi della rete al centro del modello di servizio. Stiamo aspettando che la normativa assuma un assetto definitivo per poter completare i processi di certificazione ed i presidi per la continua revisione delle qualifiche. Qualunque novità normativa che vada ad alzare le competenze dei consulenti per noi è un vantaggio competitivo, potendo contare su professionisti di grandissima esperienza. I più bravi hanno la possibilità così di far valere ancora di più il proprio valore aggiunto.

Creare valore attraverso la formazione

Intervista a Lucia Landi, Cassa di Risparmio di Cento

*La Mifid 2 come opportunità per realizzare un nuovo modello di servizio attraverso interventi formativi calibrati. L'esperienza della Cassa di Risparmio di Cento nel racconto del responsabile delle risorse umane **Lucia Landi**.*

Il ruolo centrale della formazione in una banca locale che sta riorganizzando la propria attività nell'ambito dell'offerta di consulenza finanziaria e in vista della Mifid 2, la seconda versione della direttiva europea sui servizi d'investimento che entrerà in vigore nel nostro Paese il prossimo 3 gennaio 2018: ne abbiamo parlato con **Lucia Landi** (nella foto), responsabile del Servizio Risorse Umane della Cassa di Risparmio di Cento (istituto con 49 filiali nelle province di Modena, Bologna, Ferrara e ora anche Ravenna).



Dottoressa Landi, in vista della Mifid 2 e della sua entrata in vigore il prossimo 3 gennaio 2018 come si sta organizzando la sua banca e quali sono gli obiettivi?

Nel mese di febbraio la nostra banca ha avviato un tavolo di lavoro il cui obiettivo primario è quello di effettuare un'analisi attenta e precisa delle decisioni strategiche propedeutiche alle attività di recepimento della normativa Mifid 2, nello specifico: definire i prodotti che verranno offerti in ottica Pir (i Piani Individuali di Risparmio. N.d.g.), "mettere a fuoco" il modello di consulenza che verrà adottato in prospettiva Mifid 2, l'informativa alla clientela; la product governance tramite l'identificazione di un comitato prodotti interno, gli incentivi ovvero valutare se gli inducement possono essere ancora ammissibili in relazione ad ogni servizio offerto. E ancora: i conflitti di interesse e remunerazione del personale, identificando i criteri qualitativi per la valutazione del personale al fine della remunerazione e definendo una politica di budget conforme alla normativa. Infine, la formazione del personale definendo a livello organizzativo il piano formativo da attuare. Le funzioni aziendali coinvolte nel suddetto gruppo di lavoro sono il Servizio Risorse Umane, la Direzione Commerciale, il Servizio Compliance e Antiriciclaggio, il Servizio Organizzazione ed Informatica, la Direzione Amministrazione e Finanza ed il responsabile del Wealth Management, dei Gestori Private e dei Consulenti Personal. Il nostro servizio Risorse Umane sta prendendo parte, inoltre, ad un gruppo di lavoro in ABI, a cui partecipano i referenti di diversi istituti bancari, attraverso il quale si vuole fornire un contributo alla consultazione preliminare avviata dalla Consob per definire come trasporre, a livello nazionale, gli orientamenti dell'Esma in materia di requisiti di conoscenza e competenza del personale degli intermediari che fornisce ai clienti consulenza o informazioni sugli strumenti o i servizi finanziari, in attuazione di quanto previsto dagli articoli 24 e 25 della Mifid 2.

Quali tipologie di intervento formativo state varando e per quali professionalità con l'obiettivo farvi trovare pronti?

La normativa fornisce i criteri relativi alle conoscenze e competenze del personale coinvolto nella prestazione di servizi di investimento e impone agli intermediari di adottare soluzioni organizzative per la valutazione, il mantenimento e l'aggiornamento delle conoscenze e delle competenze di ciascun consulente. Nello specifico, viene fatta una distinzione tra "erogazione del servizio di consulenza in materia di investimenti" e la semplice "giving information", fornendo i criteri relativi alle conoscenze e competenze del personale addetto alla fornitura di informazioni riguardanti prodotti di investimento, servizi di investimento o servizi accessori e altri criteri inerenti le conoscenze e le competenze del personale addetto invece alla prestazione di consulenza in materia di investimenti. In attesa di un riscontro preciso ed esaustivo da parte di Consob in merito alle *qualifiche idonee* dettate dalla nuova normativa (per esempio l'iscrizione all'Albo dei Consulenti Finanziari, il diploma di laurea, ecc. N.d.g) e sul periodo di tempo ritenuto necessario per l'acquisizione di *un'esperienza adeguata*, stiamo valutando diverse possibilità di percorsi formativi attraverso i quali costruire solide fondamenta professionali che consentano ai partecipanti di identificarsi totalmente negli obiettivi che la banca si propone di raggiungere e nelle strategie aziendali, auspicando che ciascuno di essi acquisisca un metodo che li conduca ad utilizzare sempre più la nuova normativa quale "opportunità commerciale a 360°".

La struttura del progetto descritto si compone di diverse fasi, quali per esempio: la somministrazione di un questionario ad hoc in grado di fornire una "fotografia" di tutta l'area aziendale, a monte e a valle degli interventi formativi, l'organizzazione e interpretazione delle informazioni; la progettazione di percorsi formativi mirati e customizzati volti altresì alla traduzione dei punti di debolezza in altrettanti punti di forza; un *follow up* di verifica, la condivisione *best practice* e l'integrazione organizzativa.

Qual è la filosofia del vostro impianto formativo?

Per noi la formazione non è un obbligo contrattuale ma una vera opportunità di fare la differenza sia per i nostri dipendenti ma anche e soprattutto per i nostri clienti. Da anni organizziamo corsi formativi finalizzati all'ottenimento di certificazioni quali iscrizione all'albo OCF e EFPA sia per il segmento Private che Personal. Ritengo questo continuo investimento in termini anche economici da parte della Cassa di Risparmio di Cento una nota distintiva importante soprattutto in un momento di crisi sistemica e economica dove l'attenzione ai costi deve essere altissima.

Quanti sono i dipendenti coinvolti?

La nostra banca ha un organico di 437 dipendenti di cui, dedicati al finanziario, circa 25 per il settore private e 30 per il segmento personal. La principale novità riguarda la valutazione, tutt'ora in corso, circa la possibilità di segmentare anche la fascia del mass market da 0 a 75mila euro. Questo aumenterebbe il numero del personale dedicato al settore finanziario. Grazie alla formazione ed all'attenzione che la nostra Cassa rivolge costantemente a questa opportunità, diversi colleghi hanno superato l'esame di abilitazione, altri hanno sono stati iscritti perché in possesso dei requisiti professionali richiesti. Nel complesso, 101 colleghi sono così diventati Consulenti Finanziari. Ciò rappresenta spunto di riflessione sull'opportunità di svolgere la propria attività di consulenza anche mediante l'offerta fuori sede, opportunità che stiamo, al momento, studiando anche dal punto di vista della firma digitale per la conclusione dei contratti.

Qual è l'aspetto che state curando di più negli interventi realizzati?

Direi diversi aspetti partendo dalla progettazione di interventi formativi mirati destinati a gruppi omogenei, per esigenze formative rilevate; sviluppare le conoscenze delle nuove norme e delle nuove procedure – il "sapere" - e accrescere le abilità sui processi – il "saper fare"- aumentare la consapevolezza dell'importanza delle mansioni svolte da ciascuno e aumentare la cultura aziendale del controllo e della conformità. Quindi per riassumere si interviene sulla consapevolezza di sé stessi, del proprio ruolo, dando grande importanza alla relazione con il cliente. I nostri consulenti non dovranno avere solo competenze tecniche relative alla gestione del patrimonio mobiliare ma dovranno essere gestori di patrimoni globali e spesso molto complessi. Abbiamo avviato anche un importante percorso di Finanza Comportamentale legata alla gestione del risparmio e alla figura del consulente, proprio perché crediamo fortemente che anche attraverso l'individuazione e la gestione delle emozioni dei clienti si possa e si debba fare consulenza, potendo contare ovviamente - su solide basi di finanza classica.

Sono previsti interventi formativi anche dopo il 3 gennaio 2018 in chiave Mifid 2?

Sì, in ottemperanza anche a quanto previsto dagli orientamenti Esma, che sottolineano l'importanza di condurre, con frequenza almeno annuale, una revisione interna o esterna delle esigenze di sviluppo e formazione del personale, al fine di garantire che il personale possieda qualifiche idonee e mantenga e aggiorni le proprie conoscenze e competenze attraverso un percorso continuo di formazione o sviluppo professionale pertinente alla propria qualifica. Il nostro obiettivo - sul quale stiamo già lavorando - è la creazione di una sorta di Academy Interna in cui sviluppare, potenziare e formare tutti i colleghi dando loro il percorso necessario per la professione che stanno svolgendo ma anche una sorta di allenamento per tutte le competenze che al giorno d'oggi è necessario sviluppare. Il mio sogno è creare valore anche attraverso la formazione e la creazione di professionisti soddisfatti e realizzati che gestiscano al meglio il nostro più grande valore: i nostri clienti.

La rivoluzione di Banca Patavina

Intervista a Gianni Barison, BCC Patavina

Intervista al dg Gianni Barison sul nuovo modello distributivo dell'istituto patavino.

Come cambia una banca sotto l'impulso di modifiche normative dettate dall'Europa, di riorganizzazioni di settore imposte dal Governo e sotto la spinta di un mercato condizionato a partire dal 2008 da una crisi finanziaria che ha messo alla frusta gli operatori. Ce lo spiega **Gianni Barison** (nella foto), direttore generale di Banca Patavina.



Dottor Barison, in vista della Mifid 2 e della sua entrata in vigore il prossimo 3 gennaio 2018 come si sta organizzando la sua banca e quali sono gli obiettivi?

Prima di risponderle faccio un paio di premesse. Banca Patavina è nata il 1 gennaio 2017 ed è il frutto dalla fusione della ex BCC di Piove di Sacco e dalla ex Bcc di Sant'Elena, entrambe con sede in provincia di Padova. Il nome "BCC Patavina" non nasce a caso, ma è strettamente correlato alla nostra visione strategica che prevede di mantenere la tradizione di legame col territorio di operatività della Banca; Patavina deriva infatti da Patavium, antico nome della città di Padova.

La seconda premessa è che le BCC a livello nazionale sono passate in un anno da 400 a circa 330 (in Veneto negli ultimi due anni si sono ridotte da 32 a 24); questo processo aggregativo è ancora in atto e prevediamo che le BCC si riducano ulteriormente anche sotto la spinta dalla riforma varata dal Governo Renzi nel gennaio 2015 in seguito alla quale nasceranno uno o due "gruppi Bancari Cooperativi" a cui dovranno aderire le BCC. Di fronte a un momento storico di cambiamenti così significativi, sia dal punto di vista regolamentare che di mercato, e con una congiuntura negativa iniziata nel 2008, Banca Patavina ha preso atto di questi eventi e, cogliendo l'occasione rappresentata anche dalla Mifid 2, ha rivisto la propria organizzazione adottando un nuovo modello distributivo denominato 'Hub & Spoke' (detto anche "a grappolo" oppure "a raggiera". N.d.g.), che vede la presenza di distretti territoriali con supervisione su più sportelli, e l'ampio utilizzo della figura dei "gestori".

Con il nuovo modello distributivo cosa cambia in concreto?

Il modello Hub & Spoke è stato scelto anche perché nei prossimi 4-5 anni il numero degli sportelli è previsto ridursi di circa la metà, con una conseguente forte riduzione anche del numero dei dipendenti bancari; è indispensabile pertanto trasformare il nostro modo di essere presenti sul mercato, attraverso l'adozione di nuovi "modelli distributivi". Significa che i volumi di operatività di Banca Patavina - circa 2 miliardi di raccolta complessiva e 1,5 miliardi di impieghi - oggi suddivisi su 40 filiali, a breve verranno segmentati su 4 distretti territoriali, presso i quali verranno accentrate attività burocratiche amministrative finora svolte nelle filiali tradizionali; i nuovi sportelli, maggiormente caratterizzati anche dalla presenza di apparecchiature cosiddette di self banking, potranno quindi dedicarsi con maggiore competenza ed efficacia allo sviluppo commerciale e di consulenza ai clienti. Per semplificare: Hub è il distretto mentre Spoke è lo sportello. Gli sportelli quindi diminuiranno di numero e cambieranno fisionomia, diventando sportelli leggeri senza la presenza di attività di back office.

E il personale di sportello cosa farà?

Non aspetterà più il cliente in banca ma andrà dal cliente stesso a fare consulenza. Per questo c'è necessità di una formazione particolarmente accurata. La Mifid 2, ma non solo, impone al dipendente bancario di passare da una logica di "banca ente" a "banca impresa", una banca proattiva dove il personale diventa consulente della clientela. In questo ambito il cambiamento di modello distributivo comporterà per Banca Patavina la necessità di segmentare la clientela e portafogliare i gestori. Sono state definite sei tipologie di gestori, tre sul versante impieghi e tre su quello del risparmio e investimenti; inoltre, la clientela è stata suddivisa tra "privati - famiglie" da un lato e "imprese" dall'altro.

Un cambiamento che determinerà un grande impegno formativo...

É così. Il nostro obiettivo è il forte coinvolgimento di tutto il Personale dipendente (ad oggi 324 collaboratori) in questo passaggio al nuovo modello distributivo, nell'ambito di un percorso di evoluzione culturale, caratterizzato da una crescita delle competenze sia in termini relazionali che tecnico specialistici.

Quali tipologie di intervento formativi state varando e per quali professionalità per farvi trovare pronti?

Stiamo effettuando un'attività di addestramento intensa, anche in collaborazione con Teseo; con quest'ultima abbiamo già svolto tre percorsi che hanno portato alla formazione un ampio numero di professionisti interni, che hanno superato sia l'esame per la qualifica di promotore finanziario, sia l'esame per la certificazione europea Efp. In questo senso abbiamo apprezzato sul campo la qualità formativa di Teseo e il rigore metodologico delle attività di aula. Adesso è prevista una nuova collaborazione per la formazione culturale al ruolo, correlata al cambiamento del nostro modello distributivo. Un'ultima cosa ...

Prego...

Dal prossimo mese di ottobre il modello dei distretti – già avviato sperimentalmente lo scorso anno dalla ex Bcc di Piove di Sacco, verrà implementato ed esteso a tutta la rete distributiva di Banca Patavina. Infine è utile ricordare che l'esperienza di Banca Patavina è stata messa a fattore comune in un tavolo di lavoro nazionale con realtà del movimento cooperativo per favorire lo scambio con altre BCC e società del gruppo bancario Iccrea, anche nell'ambito di un percorso di evoluzione informatica di cui necessita il modello. Il progetto pilota avviato dalla ex Bcc di Piove di Sacco sta ora diventando un progetto di Iccrea Holding. L'8 febbraio Iccrea Holding ha aperto 14 cantieri per la costituzione del gruppo bancario Iccrea voluto dalla riforma Renzi; uno di questi cantieri si occupa specificatamente del modello distributivo di rete e vede tra i partecipanti appunto la nuova Banca Patavina.

Consulenti certificati Uni Iso per cavalcare la Mifid 2

Intervista a Massimo Giacomelli, Widiba

Widiba è la prima banca italiana che punta su professionisti certificati secondo standard di qualità. Le ragioni di una scelta nella intervista con il responsabile della rete dei consulenti finanziari Massimo Giacomelli.

Dal 16 febbraio 2017 **Widiba** è la prima banca italiana con professionisti certificati secondo uno standard di qualità UNI ISO nell'ambito del proprio servizio di consulenza globale, tramite un ente terzo. Il consulente Widiba, è ora certificato come *pianificatore economico-finanziario-patrimoniale personale*, in virtù della combinazione tra le sue competenze dimostrate, la piattaforma Wise e il processo di consulenza messo a sua disposizione da Widiba. Il tutto con il fine ultimo di creare valore per il cliente. La certificazione infatti, riguarda il mondo della consulenza globale e ha una duplice valenza: attesta a fronte della norma UNI ISO 22222, riferita alle competenze dei professionisti, e della corrispondente norma tecnica UNI TS 11348, che ne rappresenta la declinazione in termini di modello di servizio. Di questa esperienza ne abbiamo parlato con il responsabile della rete dei consulenti finanziari di Widiba, **Massimo Giacomelli** (nella foto).



Dottor Giacomelli, Widiba è la prima banca italiana con professionisti certificati secondo uno standard di qualità UNI ISO. Da quali esigenze è nata questa scelta?

La nuova normativa cambierà radicalmente la modalità di relazionarsi con i clienti e contrariamente a quanto si pensa, secondo noi, la Mifid 2 evidenzierà in maniera assoluta l'importanza strategica delle competenze dei consulenti. Con questo assunto abbiamo pensato che la maniera più chiara per rappresentare al mercato la valenza dei nostri consulenti fosse quella di essere certificati da un ente terzo e sopra le parti che potesse garantire ai clienti elevati standard qualitativi nella soddisfazione delle loro esigenze in assoluta assenza di conflitti di interessi.

Quanti sono oggi i professionisti certificati Uni Iso e come procederà l'iter di certificazione sulla rete?

A oggi sono già 100 e contiamo di arrivare a 500 entro la fine dell'anno. L'iter è molto semplice: 5 giorni di formazione, 45 giorni per l'approfondimento e lo studio per poi sostenere un esame fatto fuori sede e con esaminatori facenti parte dell'iter di certificazione terzo. Difficile ma necessario per fare la differenza.

Come sta procedendo il vostro avvicinamento all'entrata in vigore della Mifid 2? Come cambierà l'approccio di Widiba? Vi orienterete sul modello basato sulla consulenza "non indipendente" o prevedete anche di attuare il modello di "consulenza indipendente" con relativa organizzazione?

Widiba, data la sua giovane età ha avuto la fortuna di nascere già Mifid 2 *compliance* quindi non saremo obbligati a modificare il nostro approccio. Abbiamo anche la capacità di poterci adeguare "in tempo reale" alle diverse modalità di erogazione dei servizi di consulenza sia sulla base di quanto emergerà dalle decisioni degli organi competenti entro il 3 luglio di questo anno che sulle conseguenti esigenze dei nostri consulenti.

Quali interventi formativi state quindi svolgendo per farvi trovare pronti al 3 gennaio 2018?

Terminato l'iter della certificazione i nostri consulenti parteciperanno a un'altra sessione formativa basata sulla nuova modalità di approccio con i clienti derivanti dall'applicazione delle nuove normative che abbiamo chiamato "la nuova gestione della relazione". Partirà a settembre per terminare entro la fine dell'anno, il corso avrà la durata di 3 giorni.

Arriva il terapeuta finanziario per prendere coscienza e migliorare il nostro rapporto con il denaro

Intervista a Duccio Martelli, docente di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università di Perugia

Teseo presenta in anteprima, in una conferenza al Salone del Risparmio il prossimo 11 aprile, una nuova figura professionale nel settore degli investimenti

Arriva anche in Italia una nuova figura professionale per orientarsi nel mondo degli investimenti, il terapeuta finanziario. Esso si focalizza, anziché sui prodotti finanziari, sul rapporto che il cliente ha con il proprio denaro. Lo presenta in anteprima Teseo al Salone del Risparmio di Milano nella conferenza "Il Terapeuta Finanziario. Un approccio metodologico a sostegno degli orientamenti Esma nel quadro della direttiva 2014/65/UE (Mifid II)". Ne parliamo con il relatore della conferenza, il professor **Duccio Martelli** (nella foto), docente di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università di Perugia e *visiting professor* alla Harvard University negli Stati Uniti, nonché colui che per primo in Italia sta promuovendo questo nuovo approccio al mondo degli investimenti.



Arriva anche in Italia una nuova figura professionale per orientarsi nel mondo degli investimenti, il terapeuta finanziario. Esso si focalizza, anziché sui prodotti finanziari, sul rapporto che il cliente ha con il proprio denaro. Lo presenta in anteprima Teseo al Salone del Risparmio di Milano nella conferenza "Il Terapeuta Finanziario. Un approccio metodologico a sostegno degli orientamenti Esma nel quadro della direttiva 2014/65/UE (Mifid II)". Ne parliamo con il relatore della conferenza, il professor **Duccio Martelli** (nella foto), docente di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università di Perugia e *visiting professor* alla Harvard University negli Stati Uniti, nonché colui che per primo in Italia sta promuovendo questo nuovo approccio al mondo degli investimenti.

Professor Martelli, chi è il terapeuta finanziario?

Il terapeuta finanziario è quel professionista che aiuta gli investitori a gestire in maniera corretta il loro rapporto con il denaro, andando oltre il ruolo delle emozioni, fino ad analizzare il vissuto del soggetto. Dico il vissuto perché fin da piccoli tutti noi abbiamo imparato a gestire il denaro, attraverso credenze o semplici abitudini. Nascere ad esempio in famiglie i cui genitori educano i figli al risparmio o che viceversa hanno invece una gestione spensierata dei loro soldi, può influire in maniera significativa sul rapporto che i figli matureranno da grandi nei confronti del denaro. Occorre quindi investigare questi aspetti, ricordando quali sono anche le nostre credenze in materia di denaro, e un terapeuta può certamente aiutarci a prendere coscienza e a migliorare il nostro rapporto con i nostri soldi. Spero con questa breve descrizione di aver fatto comprendere le potenzialità che si nascondono dietro la terapia finanziaria, che, a differenza di un approccio consulenziale classico, non si occupa tanto degli strumenti – attività questa di diretta pertinenza dei consulenti finanziari – ma mira invece a creare approcci corretti al risparmio e al mondo degli investimenti.

Ma è proprio vero che il denaro rende felici?

Per fortuna, questa nostra credenza non è vera fino in fondo. Esistono infatti diversi studi che dimostrano come, al di sopra di una certa soglia (circa 75mila euro di reddito annuale. N.d.g.) un aumento della ricchezza non determina un automatico aumento della felicità negli individui. Di solito sono la famiglia, gli amici o anche l'ambiente in cui siamo cresciuti che instillano in noi la credenza che più si è ricchi e più si è felici. Per la verità, il denaro rappresenta una delle principali cause di stress, come confermato da studi condotti dall'associazione americani degli psicologi. Nel caso in cui il denaro sia infatti insufficiente, siamo preoccupati di trovare il modo per arrivare a fine mese o per raggiungere obiettivi che noi consideriamo prioritari o quantomeno importanti - come per esempio crearsi un montante per finalità pensionistiche o da utilizzare per l'educazione dei figli, oppure anche solo avere dei risparmi per concedersi una vacanza -; nel caso invece in cui il denaro sia abbondante, esso è comunque fonte di altre preoccupazioni. Basti pensi agli imprenditori o ai manager che guidano le aziende: è vero che di solito hanno compensi elevati ma elevate sono anche le loro preoccupazioni, una su tutte la responsabilità di mantenere l'azienda profittevole per il bene dei dipendenti e della propria famiglia. Il fatto è "che più alta è la ricchezza maggiore è la felicità" è un preconcetto molto diffuso, anche se non è l'unico. Per esempio molte volte associamo il valore di una persona al suo portafoglio. Peccato che il valore di ognuno di noi – gli inglesi lo definiscono *status* – non si misura con il nostro conto in banca. Queste false credenze sono tutti aspetti che nemmeno la finanza comportamentale prende in considerazione, perché essa cerca di risolvere gli errori attuali degli investitori, senza considerare le reali cause passate che li hanno generati. Ecco perché molti investitori tendono a ripetere gli stessi errori anche nel futuro.

Per fare una similitudine, potremmo dire che la relazione con il denaro è simile a quella con il cibo: è inutile incominciare una dieta se non si cambia l'atteggiamento nei confronti del cibo; è solo uno sforzo enorme che stiamo compiendo e come tale, questo atteggiamento ferreo può essere mantenuto da ciascuno di noi solo per un periodo di tempo limitato. Ecco spiegato in estrema sintesi il motivo per cui la maggior parte delle diete non funziona.

Occorre cambiare invece la nostra relazione con il cibo, associando sensazioni piacevoli al benessere e allo stare in forma per avere risultati duraturi nel lungo periodo. Discorso analogo vale anche per il denaro: è inutile convincere una persona che le speculazioni eccessive sui mercati o le spese fuori controllo sono cattive abitudini. Il nostro cliente tenderà a comportarsi nuovamente nella stessa maniera una volta venuta meno la sua forza di volontà che lo fa resistere alle tentazioni e ciò avviene se il consulente non è riuscito a modificare il rapporto che questo cliente ha con il proprio denaro. Da qui l'importanza della terapia finanziaria e dell'analisi del background dell'investitore, per aiutare pienamente il cliente a creare corrette abitudini in campo finanziario.

Può un consulente finanziario diventare al contempo anche un bravo terapeuta finanziario?

Non solo può, ma deve. Le due professionalità si devono combinare nella stessa persona perché sono perfettamente complementari. Da un lato infatti il terapeuta finanziario non parla di strumenti ma analizza la storia passata e presente dell'investitore aiutandolo a modificare, se esistenti, preconcetti o cattive abitudini nella gestione del denaro. Dall'altro lato il consulente finanziario, parlando in maniera esplicita con il cliente di prodotti, lo aiuta a raggiungere gli obiettivi di investimento individuati. In sintesi un consulente che voglia definirsi evoluto deve possedere conoscenze, oltre che di finanza tradizionale e comportamentale, anche in materia di terapia finanziaria. E per farle proprie deve necessariamente prepararsi.

È vero che si sta costituendo in Italia una Associazione dedicata alla terapia finanziaria?

Corretto. Sta nascendo anche in Italia un'associazione di terapia finanziaria (la Assoterafin. N.d.g.) che opererà sotto l'egida della statunitense Financial Therapy Association, con l'obiettivo di importare prima in ambito domestico e poi di diffondere anche negli altri Paesi europei i vantaggi legati a questo nuovo approccio. L'associazione italiana, di cui il sottoscritto è uno dei fondatori, avrà il compito di organizzare eventi, promuovere momenti di confronto ed erogare corsi di formazione, anche in partnership con altri enti ed associazioni che condividono questi principi. Tutte le iniziative saranno prevalentemente rivolte a consulenti interessati a diventare esperti della materia e in grado di tradurre i principi della terapia finanziaria nella pratica quotidiana dei rapporti con il cliente.

La ripartenza del sistema Italia al centro del Salone del Risparmio

Intervista a Jean-Luc Gatti, Assogestioni

L'edizione della manifestazione di Assogestioni, a Milano dall'11 al 13 aprile prevede oltre 90 conferenze con tanti appuntamenti di formazione ed educazione finanziaria

Ritorna l'evento di riferimento dell'universo del risparmio gestito.

Parliamo del Salone del Risparmio 2017, organizzato da Assogestioni, che si terrà dall'11 al 13 aprile presso il MiCo di Milano. Delle caratteristiche e delle molteplici iniziative della manifestazione ne parliamo con **Jean-Luc Gatti** (nella foto), direttore comunicazione di Assogestioni e responsabile del Salone del Risparmio.



Gatti, ci presenta la nuova edizione del Salone?

Parto dal titolo scelto, "Inseguendo la crescita. Risparmio, investimenti, politiche di sviluppo", che esprime la volontà di puntare i riflettori sul mix di politica monetaria e fiscale e sulle leve strategiche per favorire la ripartenza dell'Italia. A inaugurare il Salone l'11 aprile sarà il Ministro delle Finanze **Pier Carlo Padoan** affiancato dal presidente di Assogestioni **Tommaso Corcos** e dalla firma notissima del Financial Times **Martin Wolf**.

A questo proposito quale può essere il ruolo del risparmio gestito per favorire la ripresa del sistema Italia?

A nostro avviso risparmio, investimenti e politiche di sviluppo sono le tre leve strategiche per inseguire la crescita, favorire la ripartenza del Paese e supportare l'economia reale. L'industria del gestito vuole continuare a partecipare attivamente a questo processo mettendo in campo tutti i suoi strumenti. Attraverso per esempio i Piani Individuali di Risparmio, contenitori di risparmio agevolati fiscalmente che veicolano una parte di risorse verso le piccole e medie imprese.

Quali sono i numeri di questa edizione del Salone?

centosessanta marchi presenti, cento conferenze in programma, oltre venti ore di formazione certificata, per un totale di oltre duecentoquaranta tra relatori nazionali e internazionali. E sempre a proposito di numeri le conferenze in programma si articoleranno in sette percorsi tematici: politiche di sviluppo per la crescita; lungo termine, previdenza e sostegno all'economia reale; educazione finanziaria e formazione professionale; finanza sostenibile e *impact investing*; consulenza finanziaria e distribuzione; portafogli su misura, mercati e servizi finanziari, Fintech. Ricordo che i professionisti e gli operatori del settore saranno i protagonisti assoluti delle prime due giornate. Mentre l'ultima giornata apriremo le porte anche a famiglie, risparmiatori privati e ai giovani studenti delle università.

Le nuove iniziative da segnalare?

Almeno tre. "Content is king", il concorso indetto per le società che organizzano una conferenza nell'ambito del Salone del Risparmio. Attraverso il Conference Performance Index (CPIx), uno score sintetico ideato da Assogestioni e GfK e costruito sulla base di elementi quali-quantitativi come, per esempio, la capienza della sala, il numero di partecipanti o la valutazione generale dei contenuti espressa da parte dei singoli partecipanti, si potrà individuare quali sono le conferenze con il punteggio più alto per ciascuno dei sette percorsi tematici del Salone del Risparmio. La seconda iniziativa è #ICU 2017, un progetto itinerante volto ad avvicinare i giovani a una carriera nel risparmio gestito. Realizzato da Assogestioni con l'adesione di 23 società di gestione del risparmio #ICU2017 si rivolge ai neolaureati e laureandi con competenze di tipo gestionale, economico, giuridico e quantitativo interessati ad una carriera nel settore. A loro è dedicata una giornata di formazione e orientamento durante il Salone del Risparmio 2017. Nella terza giornata aperta al pubblico, il 13 aprile, i ragazzi avranno infatti la possibilità di incontrare i rappresentanti di SGR italiane ed estere, partecipare a workshop dedicati, ascoltare le testimonianze di chi lavora nel settore e affrontare, insieme ai responsabili delle risorse umane, i colloqui di selezione.

E la terza iniziativa?

È il contest social Twitta il Risparmio, caso unico per il settore del risparmio gestito e aperto sia ai singoli che alle aziende. Il concorso terminerà alla mezzanotte dell'13 aprile 2017, giorno di chiusura del Salone del Risparmio.

A salire sul podio saranno gli account, personali o aziendali, che avranno ricevuto il più alto punteggio di engagement grazie ai propri tweet.



 **TESEO**

Via delle Bocchette angolo via dei Fabbri
55041 Capezzano Pianore, Camaiore (LU)

Tel. 0584 338275 – 338254

Fax. 0584 426196

www.teseogroup.eu - segreteria@teseofor.it