

Newsletter

Giugno 2015

*Speciale Meeting Efpa 2015
Genova - 5 e 6 giugno*



E-LEARNING: CRESCE L'OFFERTA DEI CORSI

Intervista a Sonia Ceramicola, Socio fondatore Teseo

Teseo potenzia l'offerta on line per favorire l'apprendimento continuo anche a supporto delle tradizionali attività di aula. In primo piano le attività finalizzate alle certificazioni Efpa e Ivass.

L'e-learning è diventata una disciplina matura, oggi davvero in grado di favorire i processi di apprendimento continuo richiesti ai professionisti degli investimenti finanziari. In questa direzione, Teseo ha rafforzato le proprie proposte nella formazione on line. Come spiega Sonia Ceramicola, partner di Teseo.



Dottorssa Ceramicola, quale ruolo assume oggi l'e-learning nella offerta formativa di Teseo?

E' sempre più evidente che l'apprendimento continuo e il costante aggiornamento stanno diventando elementi essenziali per fronteggiare i processi di cambiamento che stanno caratterizzando i nostri giorni. In questo contesto, l'e-learning può essere uno strumento e una metodologia didattica importante per favorire l'aggiornamento e la formazione continua. Da oltre dieci anni Teseo, in qualità di centro di ricerca di didattica applicata, si occupa di sviluppare strumenti e modalità innovative per la Formazione a distanza (Fad). Già nel 2003 Teseo ha progettato una propria piattaforma di e-learning, da inserire nei cosiddetti percorsi formativi blended, cioè caratterizzati da attività di aula più formazione a distanza, con l'obiettivo di agevolare l'apprendimento e l'autoverifica dei risultati raggiunti.

Cosa è cambiato da allora?

In questi anni l'evoluzione tecnologica - unita all'approfondimento e alla sperimentazione da parte di Teseo di strumenti e metodologie per la formazione a distanza - ci ha permesso di ampliare ed implementare la nostra offerta in questo settore. L'e-learning ormai è una disciplina matura che si divide in molti settori e richiede specializzazioni diversificate per essere gestita efficacemente.

Teseo cosa propone oggi per la formazione on line?

Abbiamo strutturato tre differenti modalità di accesso alla nostra piattaforma di e-learning, a partire dall'opzione Fad, spesso proposta a supporto di attività in aula all'interno di percorsi blended, che consente la possibilità di scaricare documenti on line, guide e brevi filmati, di verificare le proprie conoscenze attraverso test, di partecipare a Forum e Wiki space, di attivare l'Help on line che consente di ricevere spiegazioni personalizzate su specifici argomenti da parte dei docenti di riferimento. Ci sono, poi, i corsi on line - spesso certificati da Efpa Italia e in molti casi validi per l'aggiornamento annuale previsto da Ivass - che sono predisposti per fornire uno strumento di studio e approfondimento sulle tematiche proposte, con un taglio didattico particolarmente orientato al profilo professionale dei destinatari. La terza modalità di accesso alla nostra piattaforma di e-learning è una novità.

Cioè?

Mi riferisco ai test di certificazione on line che consentono di accedere a test composti da domande redatte secondo il multiple choice system, cioè una domanda con tre o quattro opzioni di risposta, di cui una sola corretta, e composti con estrazione casuale da un data base di domande, creando sequenze differenti per ogni accesso, come fra l'altro richiesto dal nuovo regolamento Ivass. Questa modalità può essere particolarmente utile in caso, ad esempio, di corsi in video conferenza. Al superamento del test, il sistema genera un certificato personalizzato che può essere valido sia ai fini Efpa che Ivass.

I NUOVI ORIZZONTI DI EFPA ITALIA

Intervista a Aldo Varenna, Presidente Efpa Italia

Al via l'Efpa Italia Meeting di Genova il 4 e 5 giugno. Attesi oltre 500 presenti in una manifestazione educational che guarda alle nuove frontiere della consulenza finanziaria. Il presidente della fondazione Aldo Varenna spiega le sfide e le prospettive per il sistema della certificazione professionale Efpa, destinato a crescere nei prossimi anni.

Quali sono le prospettive della certificazione professionale nel settore bancario e finanziario nazionale? Ne abbiamo parlato con il presidente di Efpa Italia Aldo Varenna, alla vigilia del meeting annuale della fondazione.

Presidente Varenna, il prossimo Efpa Italia Meeting 2015 di Genova del 4 e 5 giugno è dedicato al tema del "Viaggio verso nuovi orizzonti? Quali sono questi nuovi orizzonti e quale può essere il contributo di Efpa per realizzarli?"

Il titolo è legato alla città che ci ospita. Genova è una città di mare che ha dato i natali a Cristoforo Colombo. Quali sono i nuovi orizzonti di Efpa Italia? Il mio compito, insieme al Cda e al Comitato scientifico, è cercare di essere sempre un passo avanti rispetto agli attori del mercato. Non solo sul piano educational, rivolto a pf, bancari e consulenti fee only, ma anche sul terreno della innovazione sia di prodotti e servizi sia per rispondere a necessità ed esigenze emergenti dei clienti. Ognuno di noi ha tra i propri clienti imprenditori che hanno esigenze talvolta non soddisfatte dalla banca tradizionale. Il credit crunch non ha agevolato la soddisfazione di richieste sempre più importanti per l'imprenditoria italiana. Il seminario sul private equity e sul private debt rappresenta, quindi, una risposta agli imprenditori che spesso sono imprese familiari. Avremo la testimonianza di Borsa Italiana che spiegherà il progetto Elite. La quotazione in Borsa di una azienda di qualità, fusioni e acquisizioni, passaggio generazionale, saranno argomenti approfonditi da professionisti del settore. Un certificato Efpa, dunque, deve affinare le proprie competenze per affiancare clienti e imprenditori per una nuova sfida professionale. E nuovi orizzonti saranno tratteggiati anche nel seminario sulla politica monetaria e fiscale e dalla ricerca di GfK Eurisko sui modelli di investimento del futuro. L'intervento di chiusura sarà dell'astronauta Paolo Nespoli.



Il vostro modello di offerta nella certificazione professionale ha ottenuto i maggiori consensi nella certificazione di livello Efa. Quali possono essere i margini di sviluppi di tale certificazione?

Esistono grandi margini di sviluppo per due motivi: in primo luogo abbiamo deciso la riqualificazione dell'esame Defs. Mi spiego, dopo la riunione del board di Efpa Europe, è stato deciso di analizzare quale fosse la preparazione dei colleghi pf iscritti all'Albo pubblico. Il Comitato scientifico di Efpa Italia, dopo una attenta analisi è arrivata alla conclusione, approvata dal Cda di Efpa Italia, di stabilire in tre giornate di education la durata minima per poter accedere all'esame di primo livello Defs. In questo modo i colleghi iscritti all'Albo pf potranno avvicinarsi al mondo Efpa senza vedere la certificazione come un qualcosa di molto lontano e impossibile da raggiungere. Spero in futuro che i risparmiatori avranno sempre più colleghi promossi da un esame Defs divenendo questo un elemento di tutela per tutto il mercato e gli investitori in primis.

Qual è il secondo motivo che favorirà lo sviluppo della certificazione Efa e anche di quella Efp?

Stiamo parlando con le aziende per riqualificare e rilanciare la certificazione Efpa. Un professionista preparato e certificato accresce l'immagine non solo di sé stesso ma anche dell'azienda per cui lavora. Un concetto che diverse aziende hanno compreso e stanno condividendo, per esempio inviando lettere ai clienti sul conseguimento o mantenimento della certificazione Efa da parte del loro pf. Questa semplice lettera informativa aiuta a spostare la relazione tra cliente e professionista su un livello molto più alto del semplice collocamento del prodotto o della performance. Non solo, alcune aziende già ora valorizzano la consegna del diploma Efa e Efp ai certificati con serate dedicate ai clienti, così da spiegare cosa significa essere assistiti da un professionista certificato. A una di queste serate ho partecipato come presidente di Efpa Italia ed ho particolarmente apprezzato come i rappresentanti della rete parlassero in questa circostanza esclusivamente dell'importanza della formazione qualificata e non di prodotti e investimenti. I clienti presenti erano favorevolmente colpiti e quello descritto è un esempio di come si può molto ben valorizzare un percorso di certificazione internazionale. Alle aziende, in definitiva, dico che la certificazione se ben comunicata al cliente è un sistema "win, win, win", davvero vincente per tutti i soggetti coinvolti: aziende, quindi, ma anche clienti e professionisti.

Che invito vuole fare invece ai professionisti non certificati?

Di riflettere su un dato: l'appel di un collega certificato è non solo nell'immagine ma anche nella sostanza. Ricordo che il portafoglio medio del certificato Efpa è di circa 25 milioni di euro, che rappresenta una volta e mezzo la media di settore. Conseguentemente, per un collega essere un professionista certificato Efpa è un elemento distintivo in più con cui può caratterizzarsi sul mercato.

Varenna, in definitiva, che valutazione dà del suo primo anno ai vertici di Efpa Italia?

Direi positivo, a giudicare dai numeri e dalla qualità delle nostre iniziative. Al nostro evento di Genova sono previste oltre 500 presenze avvicinandoci come affluenza ai record storici delle nostre manifestazioni; i partner sono oltre 25 e ciò costituisce il massimo di sempre per gli eventi organizzati da Efpa Italia. Anche la stessa possibilità di parlare di innovazione con relatori alto profilo dimostra come il brand di Efpa Italia sia oggi ritenuto di alta qualità. In più, stiamo puntando a una maggiore presenza sul territorio con il nuovo format degli aperitivi finanziari. Il primo lo abbiamo organizzato a Milano lo scorso mese di aprile con interventi molto interessanti dell'economista Giacomo Vaciago e del partner Pictet sull'analisi dei mercati. Ripeteremo l'aperitivo finanziario sulla piazza milanese, ancora con ospite il professor Vaciago il prossimo 9 luglio. L'obiettivo è di invitare certificati e non, per mantenere alta l'attenzione sui temi dell'aggiornamento professionale e della certificazione diffonderla tra gli interlocutori professionali del cliente, siano essi pf, consulenti fee only o bancari.

FORMAZIONE CONTINUA PER GOVERNARE LA COMPLESSITÀ

Intervista a Saverio Scelzo, Presidente Copernico Sim

Per il presidente di Copernico Sim Saverio Scelzo non è più tempo di comportamenti approssimativi. La formazione dei promotori finanziari deve essere diretta a una comprensione della complessità: di prodotti, di governance e di compliance aziendale, di quadro normativo generale. L'addestramento tecnico, però, rimane fondamentale perché aiuta a sostenere la preparazione psicologica al ruolo.

Come deve prepararsi una rete di promozione finanziaria alle sfide poste dalla evoluzione della consulenza finanziaria e dagli input della normativa europea?

Saverio Scelzo, presidente di Copernico sim, spiega logiche e scelte prese per supportare i pf in un mercato degli investimenti finanziari che nei prossimi anni sarà sempre più caratterizzato dalla complessità.



Dottor Scelzo i servizi di consulenza evoluta come stanno trasformando il lavoro dei promotori finanziari? Verso quale direzione si sta muovendo l'attività?

Una premessa è necessaria, il mercato si evolve dal punto di vista tecnologico in modo progressivo e geometrico e ciò si accentuerà nei prossimi anni. Il problema è che le persone che hanno disponibilità economiche sono soprattutto le persone anziane e quindi nella stragrande maggioranza dei casi oggi non sono in grado di sfruttare il grande cambiamento. A mio avviso ci vorranno diversi anni perché avvenga il travaso generazionale dei capitali e gli investitori possano beneficiare della rivoluzione tecnologica in atto. Altro aspetto ricco di ripercussioni è relativo al crollo del mercato immobiliare, appena iniziato e che comporterà prima o poi una fuga di investimenti dal mattone per metterli a reddito altrove. Anche questo passaggio, inevitabile, dispiegherà i suoi effetti non velocemente. In questa fase, quindi, bisogna fare i conti con una resistenza al cambiamento e all'innovazione da parte dell'investitore che con il passare del tempo si attenuerà. Ci sono poi altri aspetti che vanno tenuti nel giusto conto per avere un quadro complessivo del contesto in cui saranno chiamati a muoversi i promotori finanziari...

Quali?

Il governatore Banca d'Italia Visco in un suo recente discorso ricordava alle banche quanti clienti hanno investito in questi anni nelle loro azioni, obbligazioni e conti correnti. I clienti non si rendono conto della rischiosità di questi investimenti ed è un comportamento che coinvolge tantissimi risparmiatori. Occorre più consapevolezza e cultura finanziaria tra i clienti che subiscono l'essere parte di un mercato di offerta, dove l'intermediario vuole guadagnare a tutti i costi. In questo contesto la formazione diventa fondamentale per i professionisti, devono acquisire le conoscenze necessarie ad accertare che il cliente abbia effettivamente compreso il rischio collegato a un certo tipo di investimento. Questo è quanto prescrive l'Esma a partire dal 2017. La nostra sfida del futuro deve passare verso una forte formazione diretta ai promotori finanziari e in una altrettanto forte informazione dei pf diretta ai clienti. Naturalmente, la formazione deve supportare la crescita di ruolo del promotore finanziario che deve monitorare di continuo e adeguare il profilo di rischio del cliente seguendo una logica di apprezzamento del rischio dinamico. E questo non si può fare con i modelli informatici perché entra in gioco una componente di emotività che non può essere gestita se non attraverso un solido rapporto personale. Il professionista, quindi, deve fare assimilare al cliente il concetto di rischio e utilizzando lo strumento di comunicazione più adatto all'età e alla cultura del cliente stesso. Il problema è far capire bene cosa compra e che questo si faccia con strumenti cartacei oppure mezzi tecnologici e indifferente purché si raggiunga l'obiettivo della piena comprensione. Questo modo di concepire la relazione con il cliente farà bene al futuro della nostra professione.

Tornando alla formazione quali temi deve toccare per consentire una preparazione del pf adeguata ai tempi attuali e che verranno?

Deve essere una formazione diretta alla comprensione della complessità: di prodotti, di governance e di compliance aziendale, di quadro normativo generale. Non è più tempo di comportamenti approssimativi. La formazione tecnica rimane fondamentale perché aiuta a sostenere quella psicologica. Faccio un esempio ispirato alla navigazione a vela di cui sono appassionato: se sai leggere il meteo, fare i nodi, alzare e abbassare le vele quando occorre, sei in grado di governare l'imprevisto in mare e sai come gestirlo. In assenza di queste conoscenze anche un problema semplice può fare andare in tilt. Serve un forte presidio della formazione tecnica per gestire l'emotività del professionista e del cliente, bisogna capire di economia, di finanza e del contesto nel quale si agisce. Il promotore finanziario è lo skipper del cliente, che gli affida la sua barca, e conseguentemente deve conoscere molte bene gli elementi che caratterizzano la navigazione sui mercati finanziari.

Oggi quali sono le aree in cui i promotori di Copernico sono chiamati a rafforzare e incrementare le proprie competenze?

Gli interventi con Teseo sulla Mifid 2 vanno proprio nella direzione spiegata. Oggi nulla è più importante della formazione ed è la ragione per cui ho mantenuto il ruolo di responsabile dei processi formativi. Formazione che deve tradursi in un processo continuo e che deve essere fornito anche da soggetti esterni alla nostra azienda per acquisire nuove competenze. Abbiamo incrementato l'attività formativa di un 30% in più nel corso di un solo anno e il nostro impegno in tal senso continuerà.

LA PRIORITÀ È CERTIFICARE TUTTA LA RETE COMMERCIALE

Intervista a Fabio Raimondi, Direttore commerciale Banca di Bologna

La Banca di Bologna da alcuni anni ha deciso di investire molto nella formazione, con l'obiettivo di far certificare il personale preposto alla relazione con il cliente. Oggi il 79% degli addetti a vario titolo alla clientela privata è inserito nei percorsi di certificazione Efa.

Certificare tutta la rete commerciale, con interventi modulati in funzione della tipologia di clientela seguita. È l'ambizioso programma che da alcuni sta portando avanti la Banca di Bologna insieme ai progetti di sviluppo del private banking e della promozione finanziaria. Ne abbiamo discusso con Fabio Raimondi, direttore commerciale della Banca di Bologna.



Dottor Raimondi, il private banking della Banca di Bologna ha recentemente sviluppato alcune nuove aree di business, quali sono i punti cardine del servizio ?

Il private banking è costituito da un gruppo di professionisti che operano da anni per gestire, consolidare e far crescere il patrimonio di una clientela selezionata ed esigente. I punti cardine che contraddistinguono il private banking di Banca di Bologna sono la capacità di ascolto e la conseguente realizzazione di un progetto condiviso, la cura e l'eccellenza nei dettagli attraverso una gamma di prodotti e servizi ampia e che avvicina il cliente ai più importanti mercati internazionali. Non mancano momenti esclusivi, vernissage, prime di spettacoli, eventi culturali e sportivi. Fra le nuove aree sviluppate, ricordo il servizio My Advisory che consente di seguire il cliente nella consulenza avanzata di portafoglio, definendo obiettivi condivisi e un attento monitoraggio di performance e rischio, con alert che consentono tempestivi cambi di rotta qualora se ne presenti la necessità. In estrema sintesi il cliente è curato e affiancato in ogni sua esigenza, da pochi giorni ricevuto nella nuova sede esclusiva all'interno di Palazzo de Toschi a Bologna, nel cuore della città.

La Banca di Bologna ha sviluppato anche una rete di promotori finanziari. Quali sono i vostri obiettivi per questo canale ?

Abbiamo sviluppato un'importante esperienza con un gruppo di promotori finanziari che opera a stretto contatto con le nostre filiali. Curano clientela di target affluente ed upper-affluente, con un livello di competenza elevato, avendo a disposizione tutti gli strumenti e la gamma prodotti della banca. Abbiamo l'obiettivo di aumentare il gruppo e proprio in questi giorni stiamo avviando alcune attività finalizzate a presentare la nostra struttura a potenziali promotori finanziari, interessati ad operare in sinergia con Banca di Bologna, potendo offrire ai propri clienti tutte le soluzioni che riguardano sia il privato e la famiglia, che mettendo a disposizione anche le soluzioni necessarie all'impresa del cliente o allo studio, grazie alla sinergia con le filiali.

E' vero che il conseguimento della certificazione Efa di Efa Italia è la condizione necessaria per diventare un vostro private banker? Perché avete operato questa scelta?

I clienti hanno esigenze sempre più articolate e insieme al nostro professionista si devono confrontare con mercati sempre più complessi. La professionalità è un punto cardine del servizio che vogliamo offrire alla clientela. In questo contesto la formazione assume un ruolo determinante e fondamentale, pertanto alcuni anni fa abbiamo deciso di investire molto nella formazione di tutta la nostra rete commerciale. La certificazione Efa ci ha conquistato immediatamente, per i contenuti il metodo didattico e i supporti messi a disposizione. I risultati che stiamo ottenendo ci confermano quanto sia stato opportuno avviare questo percorso.

Abbiamo iniziato alcuni anni fa, oggi il percorso è molto avanzato e vogliamo certificare tutta la rete commerciale, modulando gli interventi in funzione del livello di clientela seguito.

Quanti tra i vostri dipendenti bancari hanno già conseguito la certificazione e qual è il vostro obiettivo di private banker certificati Efa? Che tipo di percorso formativo hanno svolto o stanno svolgendo?

Considerando i relatori della clientela privata, private banker, personal banker e promotori finanziari, complessivamente il 79% è inserito nel percorso di certificazione, dei quali il 40% hanno già conseguito la certificazione Defs di primo livello, mentre 25% sono certificati Efa.

Insisteremo anche nei prossimi anni su tematiche legate alla gestione del rischio di portafoglio e la conseguente gestione dell'asset allocation, senza trascurare la pianificazione, l'area assicurativa e previdenziale, normativa e fiscalità. Negli ultimi anni abbiamo inserito anche temi legati alla finanza comportamentale ritenendola un'area di indispensabile crescita.

NUOVE REGOLE DEFS.

Teseo lancia il programma di allineamento per i pf iscritti all'albo

Efpa Italia ha varato una riqualificazione dei requisiti di accesso alla certificazione Defs operativa già da quest'anno. Teseo, per far cogliere a intermediari e professionisti, le opportunità offerte dalle nuove regole, ha realizzato un programma formativo dalla durata complessiva di tre giorni (24 ore) per tutti i promotori finanziari iscritti all'Albo Apf.



La novità è stata annunciata lo scorso febbraio. Il Consiglio di Amministrazione di Efpa Italia, seguendo anche le indicazioni di Efpa Europe relative al nuovo contesto normativo europeo determinato dalla Mifid review e dopo la valutazione del Comitato Scientifico, ha deliberato un'importante riqualificazione dei requisiti di accesso alla certificazione Defs, il Diploma in European Financial Services. Si è, infatti, deciso di rimodulare la certificazione Defs, prevedendo per tutti i promotori finanziari iscritti all'albo nazionale un percorso dedicato per accedere all'esame. In particolare, si potrà avere accesso all'esame con tre giornate di aula (fino a oggi erano richieste 90 ore di formazione a tutti i candidati, senza alcuna distinzione) necessarie per ampliare e approfondire i temi oggetto della prova affinché il candidato abbia la preparazione adeguata per sostenerla. Questa novità rappresenta quindi una svolta molto importante che avvicina tutti i promotori finanziari in attività e iscritti all'albo Apf. La nuova modalità di esame Defs sarà operativa già dal 2015.

Teseo, pertanto, con l'obiettivo di consentire a intermediari e professionisti di cogliere le opportunità offerte dalle nuove regole varate da Efpa Italia, ha realizzato un programma di allineamento Defs per i promotori finanziari iscritti all'Albo. Il programma ha una durata di quattro giorni per un totale di 32 ore di lezione. Il percorso è suddiviso in quattro fasi. La prima è di monitoraggio delle conoscenze iniziali del candidato, con un test on line di ingresso attraverso la piattaforma di e-learning. La seconda prevede una correzione del test on line di ingresso e la verifica dell'apprendimento; quindi è previsto l'inizio delle attività di aula con le prime due giornate di corsi sull'investimento e i rischi dell'investimento. La terza fase prevede lo studio individuale delle materie secondo il piano di studi assegnato nelle settimane che intercorrono tra la prima e la seconda parte d'aula e, inoltre, è previsto il monitoraggio in itinere attraverso la piattaforma di e-learning. La quarta fase del programma formativo, infine, prevede gli ultimi due giorni di attività d'aula sui fondi e la gestione del portafoglio seguiti dalle simulazioni d'esame.