

## I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

di Sergio Boido\*

## PF Awards ai certificati

Ottimi risultati alla cerimonia che ha premiato i migliori professionisti del risparmio. Voce ai pf di Efpa Italia che si sono aggiudicati il premio

Il primo PF Awards, patrocinato da Efpa Italia si è concluso e il 50% dei vincitori di categoria appartiene a professionisti certificati Efpa e la totalità di coloro che hanno avuto un riconoscimento speciale per essere arrivati in finale in ben 5 categorie, aggiudicandosi alcune, sono professionisti certificati Efpa. Un'importante conferma della capacità della formazione Efpa di preparare professionisti in grado di fornire un servizio di qualità a 360°.

Certamente il terreno su cui si è seminato si è rivelato fertile, ma è indubbiamente emerso come una preparazione adeguata possa contribuire in maniera determinante a prendere coscienza del proprio ruolo e della propria professionalità, fino al punto di volersi mettere in gioco per dimostrarlo.

Il mio particolare ringraziamento va a coloro che, aggiudicandosi un premio così prestigioso e impegnativo, hanno contribuito fattivamente a dare lustro e credibilità ad Efpa Italia e alle sue certificazioni.

Ecco alcuni certificati Efpa che hanno trionfato ai PF Awards, cui è stato chiesto un focus sull'importanza del-

la Certificazione e su come sia cambiato l'approccio del cliente a una migliore pianificazione delle proprie esigenze.

**CLAUDIO CACCIAPAGLIA**  
Certificato Efpa

Ho conseguito la certificazione EFA nel 2006 al termine di un percorso molto impegnativo. Oggi posso dire che la scelta di qualificare la mia attività è stata senza dubbio indovinata. I contenuti dell'aggiornamento costante necessario per mantenere la certificazione non solo mi consentono di stare sempre al passo con le molteplici innovazioni che il mercato finanziario presenta, ma soprattutto spingono ad un modus operandi fatto di sempre maggiore specializzazione e approfondimento.

L'approccio del cliente all'investimento finanziario purtroppo rimane troppo spesso ancorato alla logica di prodotto. Credo che la sfida del prossimo futuro dei pf certificati Efpa sia proprio questa: rivalutare la pianificazione finanziaria

della clientela, ricordando che dietro ad un prodotto ci sono sempre obiettivi di vita di un cliente.

**ALESSANDRO DELL'UNTO**  
Certificato Efpa

La certificazione Efa, con l'obbligo di seguire ogni anno i corsi di aggiornamento, non solo attesta la preparazione del professionista ma ne testimonia l'impegno e la volontà di mantenere alto il livello.

Negli ultimi tempi, l'atteggiamento dei clienti verso gli investimenti sta cambiando: pur rimanendo ancora tipicamente focalizzate sui risultati di breve periodo, le famiglie cominciano a capire cosa significa investire per raggiungere obiettivi di più lungo respiro e sempre più vengono richiesti consigli su argomenti che spaziano dalla pianificazione successoria alla tutela patrimoniale.

**GIUSEPPE DE MAIO**  
Certificato Efpa

La certificazione Efpa è oggi sia uno strumento di

riconoscimento delle proprie professionalità sia un elemento di garanzia verso i clienti. Il continuo aggiornamento professionale che Efpa «impone» ai propri associati è fondamentale per affrontare in modo efficace le grandi complessità dei mercati finanziari. Anche per la rete di promozione di cui faccio parte la certificazione Efpa è essenziale per far parte del top club dei promotori finanziari. I clienti oggi hanno esigenze sempre più evolute, necessitano di un interlocutore affidabile e di qualità. Un consulente, per far bene il proprio lavoro, deve mettere veramente al centro della relazione il cliente, la sua persona, la sua famiglia, i suoi sogni.

**MONICA GARDELLA**

Certificato Efpa

Per un professionista la certificazione rappresenta una scelta strategica, laddove venga vista non come un logo di cui fregiarsi, ma come un percorso che porti ad acquisire, consoli-

dare e mantenere aggiornate competenze tecniche e relazionali di elevato profilo. Per il cliente è giunto il tempo di dare dignità alla complessità dei propri bisogni e di pretendere professionisti competenti non perché autoreferenziali, ma perché certificati da enti terzi, di riconosciuto standing e svincolati da logiche commerciali.

L'approccio del cliente «educato» consente di mettere al centro i suoi bisogni, della cui definizione lui stesso diventa responsabile, pretendendo il rispetto dei propri orientamenti. Non cerca soluzioni miracolose, ma figure professionali e metodi coerenti e utili ai propri obiettivi, non confonde gli strumenti con i fini, condivide con il proprio consulente percorsi di analisi e decisioni operative e, così facendo, evita di prendere quelle decisioni, emotive o di moda, che demoliscono la sua ricchezza e la fiducia nel sistema.

\*presidente EFPA Italia

di Lucio Sironi

## PORTAFOGLIO

## Luci e ombre della previdenza

Il tema è così complesso che ad Assogestioni hanno pensato bene di dedicarvi l'iniziativa Call4Ideas, realizzata in vista del Salone del Risparmio 2014 che si terrà a Milano dal 26 al 28 marzo in collaborazione con ItaliaCamp. Lo scopo è far emergere idee per rilanciare la previdenza complementare in Italia. La raccolta di nuove soluzioni sarà aperta fino al 14 marzo ed è rivolta a chiunque. Le idee saranno presentate durante il Salone e una giuria di esperti selezionerà le più interessanti. Il fatto che il sistema previdenziale cerchi nuove strade per sensibilizzare i lavoratori sul problema del loro futuro previdenziale è sintomatico dello stato di generale disaffezione degli italiani sulle prospettive a lungo termine del Paese. Ma è un atteggiamento che va al più presto corretto, assieme al generale impianto economico e del mondo del lavoro italiano, bisognoso di urgenti riforme.

Il mondo del risparmio e quindi dei promotori finanziari è fortemente coinvolto da questi temi. Si calcola che siano 6 milioni gli italiani che finora hanno aderito alla previdenza complementare. Di questi circa 2 milioni lo hanno fatto attraverso una polizza assicurativa di tipo pip, cioè piano individuale pensionistico, strumento che anche dal punto di vista degli asset in gestione ha sorpassato i fondi previdenziali aperti. Se i pip contano su 12,3 miliardi di euro in gestione, i secondi si fermano a 11,9. Nel 2013 le adesioni alle polizze sono cresciute del 19%, contro una crescita del 7,7% dei fondi aperti. Chiaro che a spiegare questi numeri c'è sicuramente lo sforzo distributivo messo in campo dai pf a favore dei pip, che offrono una duplice possibilità di investimento perché

possono prevedere linee legate a unit linked, cioè a fondi comuni, oppure a una gestione separata (gestione assicurativa tradizionale di ramo I). Nel 2013 i fondi comuni aperti hanno registrato una raccolta positiva per oltre 46 miliardi. Ma anche le gestioni assicurative (che comprendono le gestioni separate e le polizze unit linked non legate ai pip, più le index linked) hanno attirato 11 miliardi. Le gestioni di patrimoni previdenziali (i fondi pensione aperti, i pip, i fondi pensione negoziali, le casse di previdenza) hanno raccolto 4,7 miliardi. Insomma, si conferma il ruolo trainante dei pf nel diffondere cultura e soprattutto consapevolezza finanziaria in un Paese che per varie ragioni fatica a capire i rischi che corre nel medio-lungo periodo. Basta citare la scarsa crescita economica, l'enorme debito pubblico e il fattore demografico sfavorevole per ottenere una miscela micidiale. Facile l'obiezione. In una situazione in cui si fa sempre più fatica ad accantonare qualche risparmio, che voglia si può avere di farlo quando l'incertezza è massima, le regole del gioco rischiano continui peggioramenti, come è successo con una preoccupante escalation soprattutto negli ultimi tre? Unica consolazione è che caratteristica comune a tutti i prodotti previdenziali è l'esenzione dall'imposta di bollo. E che inoltre le gestioni separate offrono rendimenti minimi garantiti e il consolidamento dei risultati (garanzia sul rendimento ottenuto ogni anno). Mentre i fondi pensione finora hanno conservato i loro benefici nei tre momenti di crescita del loro capitale: raccolta, maturazione delle plusvalenze ed erogazione delle prestazioni. Se dura, non è poco. (riproduzione riservata)

## Alpha Test per l'esame Apf

Manca meno di un mese all'inizio della prima sessione di esami per l'iscrizione all'Albo dei promotori finanziari e i candidati stanno ultimando la loro preparazione. Un utile strumento per affrontare l'esame con serenità è rappresentato dall'ultima edizione (la diciottesima) degli alpha test «L'esame a test per Promotore Finanziario». Il volume, redatto da Daniele Tortoriello e Carlo Tabacchi (esperti nelle prove di selezione a test e già docenti a corsi di formazione per il superamento dell'esame di Promotore Finanziario), è stato aggiornato in base al programma d'esame 2014 e alla banca dati dei quesiti ufficiali. Al suo interno sono stati inseriti questionari su tutte le materie che sono oggetto di verifica: diritto del mercato finanziario e degli intermediari; disciplina dell'attività di promotore finanziario; nozioni di matematica finanziaria e di economia del mercato finanziario; pianificazione finanziaria e finanza comportamentale; nozioni di diritto privato, di diritto tributario riguardanti il mercato

finanziario e di diritto previdenziale/assicurativo. All'interno delle 688 pagine di cui è costituito il manuale, il candidato promotore ha la possibilità di visionare i concetti richiesti in sede di prova scritta corredata da una spiegazione teorica completa. Alcuni quesiti a risposta



multipla per esercitarsi e l'indicazione della normativa di riferimento completano questo strumento formativo.

Se a casa si può parlare di simulazione, dal 18 marzo a Roma si farà sul serio. Le sessioni, suddivise in tre appuntamenti, termineranno il 21 novembre. Si ricorda, quindi, che per ogni sessione è previsto un preciso arco temporale entro cui presentare la domanda di ammissione all'esame.

Per conoscere tutte le date e le sedi delle prove, i candidati possono collegarsi al sito [www.albop.it](http://www.albop.it) e consultare il relativo calendario.