

3 **Evento a Urbino**
Tutela del risparmio

4 **Storie di manager**
Voce a Paola Riccioli

6 **Consulenza previdenziale**
Il riscatto della laurea

8 **Quesiti legali**
Indennità AEC

Voce ai Comitati Regionali Alberto Bazzo, coordinatore del Friuli Venezia Giulia, racconta i progetti

Rappresentare il territorio

Un gruppo unito ed attento alle esigenze dei propri colleghi. Una squadra affiatata, con storie professionali, esperienze e idee molto diverse, ma intenta a ricercare sinergie

di Alberto Bazzo (*)

Alcuni commi dell'art. 2 dello statuto Anasf, nel definire gli scopi dell'Associazione citano: "tutelare gli interessi morali e professionali dei promotori finanziari...tutelare gli interessi economici...prestare consulenza in materia legale, contrattuale, fiscale e previdenziale...contribuire alla formazione ed all'aggiornamento professionale degli iscritti". L'art. 16 invece definisce le funzioni dei Comitati regionali e cita tra l'altro: "fornire al Comitato esecutivo indicazioni circa le esigenze particolari e le istanze dei promotori finanziari del territorio rappresentato...realizzare momenti d'aggregazione e di dibattito relativi a temi d'interesse della categoria".

Il Comitato regionale del Friuli Venezia Giulia in carica ha inteso dare continuità al lavoro come già impostato nei precedenti mandati e si è organizzato per poter perseguire con determinazione gli scopi dell'Associazione, cercando di sfruttare al meglio le proprie funzioni. La rappresentanza del territorio deve essere espressione delle varie realtà e specificità, e pertanto i consiglieri eletti all'ultimo Congresso hanno inteso procedere con delle cooptazioni affinché tutti i soci della regione potessero avere un collega di riferimento, in un'ottica trasversale.

Oggi il Comitato regionale è composto da 16 consiglieri, di cui due donne, espressione di 11 realtà aziendali e a copertura delle quattro province. Fin dall'inizio si sono individuate delle aree tematiche che richiedevano una particolare attenzione e pertanto sono state costituite delle commissioni di lavoro, ora così composte: Formazione, curata da Loredana Diana e Maurizio Ferluga; Marketing associativo, di cui fanno parte Clau-

dio Babos, Cristina Pignattin e Massimiliano Brunetta; Rapporti con la stampa, cui partecipano Ruggero Amendola, Walter Bertoni e Francesco Ponzetta.

Per individuare le azioni da intraprendere, nelle prime riunioni del 2007 abbiamo analizzato i dati della nostra regione in termini di numero soci e non, e ci siamo chiesti quanto le attività dell'Associazione siano conosciute dai colleghi e se tali attività rispondano alle loro attese. Abbiamo ritenuto che per conoscere il pensiero dei colleghi la miglior cosa fosse effettuare dei sondaggi e così continuiamo a fare, sia per avere dei ritorni sulle iniziative svolte che per programmarne di nuove. Tutte le attività già organizzate e quelle in programmazione sono state deliberate dal Comitato, tenendo in considerazione da un lato i sondaggi e dall'altro gli obiettivi che ci siamo dati con la creazione delle commissioni di lavoro; garantendo quindi un'adeguata formazione agli iscritti, aumentando sensibilmente il numero dei soci e facendoci conoscere dagli organi di stampa.

Oltre a collaborare con la sede di Milano per l'organizzazione di diversi eventi formativi, siamo orgogliosi di aver promosso iniziative da noi direttamente gestite e coronate da molto successo.

In compartecipazione con la sede, il 21 giugno dello scorso anno a Udine, l'avvocato Luca Frumento, consulente dell'Associazione, ha tenuto il corso: "Il promotore finanziario nel rapporto con l'intermediario", a cui hanno partecipato 53 colleghi iscritti all'Associazione.

Il 29 giugno 2007, a Trieste, abbiamo organizzato un incontro sul territorio dal titolo: "La direttiva Mifid e il futuro della professione", con gli interventi di due esperti, quali il professore Maurizio Fanni, Presidente della locale Commissione regionale per l'Albo dei promotori finanziari e docente di Finanza aziendale, e Francesco Ragone, Consigliere nazionale Anasf. L'obiettivo era quello di far conoscere la direttiva e i futuri scenari del settore, con i rischi

e le opportunità per la nostra professione. L'iniziativa è stata particolarmente apprezzata: hanno partecipato circa 80 colleghi, tra cui diversi non ancora associati ed è anche stato approvato all'unanimità un documento, poi portato all'attenzione del Consiglio nazionale allargato alla Consulta dei Coordinatori del luglio 2007. In quest'occasione, abbiamo raccolto circa una decina di nuove iscrizioni.

Il 5 dicembre, a conclusione delle attività previste per il 2007, si è svolto a Pordenone un altro incontro sul territorio dal titolo: "Da promotore finanziario ad European financial advisor", con la partecipazione di alcuni gestori e di Piero Davini, socio amministratore di Teseo. Anche in questa occasione gli obiettivi che c'eravamo posti sono stati brillantemente raggiunti: circa 70 partecipanti, altre dieci nuove iscrizioni e una quindicina di colleghi che hanno manifestato interesse all'"European financial program" di Teseo, corso che è regolarmente partito il 9 maggio u.s. a Udine.

Oltre agli incontri sul territorio in precedenza citati, abbiamo attivato alcuni contatti con le Università locali, in particolare con l'Ateneo di Trieste. Il mese scorso una delegazione del nostro Comitato e il Responsabile Anasf per i Rapporti con le Università, Marco Deroma, hanno incontrato il Preside della facoltà di Economia dell'Università di Trieste per la valutazione di una convenzione con l'Associazione, che permetta ai soci di avere il riconoscimento di crediti formativi. È stata richiesta inoltre la progettazione di un vero e proprio Corso di laurea dedicato alla nostra categoria professionale.

Per i prossimi mesi abbiamo già deliberato un evento sul territorio che si terrà a Udine e che avrà come argomento centrale la fiscalità del promotore finanziario, mentre stiamo ancora riflettendo sulla possibilità di creare momenti d'incontro riguardo alla grave crisi che sta attraversando il nostro settore. I colleghi, sempre molto attenti sul futuro della professione, sono preoccupati sulle ipotesi di ristrutturazione del risparmio gestito, avanzate anche dai Quaderni Consob. Le stesse preoccupazioni sono state espresse da Gaetano Megale, Presidente di Progetica, in occasione del seminario tenutosi a Udine il 4 aprile scorso, sul tema: "Il valore della Consulenza. Gli standard del servizio in funzione dei bisogni dei risparmiatori". Tutte queste attività ci hanno impegnato e c'im-

Nuovo look per www.anasf.it Intere nuove sezioni on line dal 31

Il sito dell'Associazione da oggi ha un volto nuovo, a partire dalla home page, che è più chiara sia dal punto di vista grafico che della struttura, e rende l'approccio alle sezioni interne molto più immediato.



Colpisce la grafica più fresca e pulita che alligera il colpo d'occhio e catturano subito l'attenzione le nuove icone di accesso alle pagine dei Comitati regionali e più in basso, ma ugualmente attraenti, quelle delle sezioni dedicate alla MIFID, agli aspiranti promotori finanziari e ai risparmiatori. In alto a destra i pulsanti per contattare ANASF, entrare nella sala stampa e l'accesso per gli utenti registrati, più visibile. In primo piano, a sinistra, lo spazio è stato ripensato soprattutto per chi naviga per la prima volta fra le pagine del sito: è immediato, infatti, l'accesso al profilo dell'associazione, alla sua struttura organizzativa, ai comunicati stampa e il link per scrivere al Presidente.

Al centro della home page i punti di forza dell'Associazione, la formazione e i servizi: dalla consulenza - con l'accesso diretto alla consultazione delle guide ANASF - all'ufficio studi, che ospita, per citare solo una parte di questa nuova sezione, l'osservatorio sulla legislazione italiana, i progetti e le normative europee, all'area Estero, arricchita di tante novità.

La parte destra della home è riservata alle news e agli articoli "Sotto la lente". Aperto anche alla raccolta pubblicitaria, il nuovo sito vanta ora una struttura decisamente più semplice, con una divisione chiara dei contenuti con link ad accesso rapido e una distribuzione razionale dei contenuti nelle pagine interne. Tutto è a portata di mouse.



Alberto Bazzo

I componenti del Comitato Friuli Venezia Giulia

Ruggero Amendola (Udine); Claudio Babos (Trieste); Stefano Battista (Trieste); Alberto Bazzo (Gorizia); Walter Bertoni (Udine); Massimiliano Brunetta (Udine); Loredana Diana (Udine); Maurizio Ferluga (Trieste); Furio Impellizzeri (Trieste); Ivano Pandin (Udine); Cristina Pignattin (Pordenone); Francesco Ponzetta (Udine); Franco Tessari (Udine); Furio Tesser (Trieste); Carlo Vanelli (Pordenone); Mauro Zippo (Trieste).

Continua a pag. 2

Segue da pag. 1

pegnano moltissimo, ma siamo confortati da diversi risultati raggiunti, ad esempio l'incremento del 22% degli associati ottenuto in soli 17 mesi, che ci vede oggi come uno dei Comita-

ti più attivi su questo fronte; l'aumento significativo delle presenze ai seminari e soprattutto le innumerevoli attestazioni di stima e d'approvazione da parte dei colleghi, anche da fuori regione, sulle iniziative intraprese. Com'è stato possibile in così poco tempo fare

tutto ciò? Con una squadra affiatata, al cui interno ognuno ha storie professionali, esperienze ed idee molto diverse, ma allo stesso tempo è disponibile a ricercare sinergie mettendosi a disposizione dei colleghi. La più grande ricchezza di Anasf, infatti, sono i promotori finan-

ziari ed ognuno di noi è in grado di portare un contributo importante per il successo della nostra professione.

(*) Coordinatore Regionale Friuli Venezia Giulia

Il cliente in cima alla scala delle priorità



Francesco Ponzetta

L'esperienza di Francesco Ponzetta, professionista di Alpi Sim attivo nella zona di Udine

Domanda. Lei è tra quelli che hanno posto le prime pietre per la creazione di Anasf. Ci racconta gli inizi?

Risposta. Ho contribuito, insieme ad alcuni colleghi come Francesco Priore, Roberto Tenani ed altri, alla fondazione dell'Anasf che avvenne in un albergo di Bologna. In quei tempi facevamo fatica a farci conoscere, anche dagli stessi colleghi, e le difficoltà del mercato non aiutavano l'associazionismo. Un passaggio chiave, dopo la mia elezione alla giunta nazionale insieme a Tenani, Albino Esposito, Carlo Bagnasco, Priore ed altri, è stata la creazione dell'Albo di autodisciplina: rappresentavamo il riferimento per i clienti insoddisfatti dei loro consulenti o per i professionisti scontenti di colleghi o delle società mandanti. L'Albo di autodisciplina è stato poi un importante segnale di apertura anche agli occhi dell'opinione pubblica: l'adesione dei promotori finanziari era spontanea e così facendo abbiamo dimostrato di tenere molto al rispetto delle regole e alla correttezza della categoria. Durò poco perché poi venne creato l'Albo, ufficiale e giuridico. Dopo un mio breve periodo di allontanamento dall'Associazione, mi riavvi-

cinai in occasione del ventennale.

D. Quali obiettivi si pone oggi il Comitato regionale?

R. Il primo è quello di far conoscere le attività dell'Anasf a quante più persone possibile. Le riunioni dei comitati sono anche l'occasione per dibattere alcuni temi critici per il nostro lavoro, come le difficoltà del mercato, la Mifid e le conseguenze di fusioni o acquisizioni delle banche, che spesso creano disorientamento tra i colleghi. La Mifid, in particolare, ci impone una maggiore compilazione di carte! Io pongo domande ai miei clienti dal 1972, quando con alcuni colleghi mettemmo a punto uno schema di rilevazione dati. Trovo che la procedura computerizzata che valuta se la proposta di investimento che propongo al cliente è adeguata sia una violazione della mia autonomia e professionalità.

D. Quali progetti avete in cantiere?

R. Le iniziative sono tante. Personalmente mi piacerebbe realizzare un convegno dal titolo provocatorio: il mercato ha ancora bisogno di noi promotori finanziari? Si tratta ovviamente di una domanda retorica, derivante dall'attuale scelta delle banche, che stanno facendo liquidare i fondi, prodotti su cui guadagnano poco. Noi pf, al contrario, evitiamo di far commettere ai clienti scelte sbagliate dettate dall'irrazionalità tipica di un momentaneo andamento negativo delle Borse.

In USA e in Inghilterra le Borse funzionano bene e questo implica libertà ed indipendenza per le società da banchieri o politici. Dovremmo prendere esempio. Il lavoro del promotore finanziario è meraviglioso e la sua scala di priorità deve vedere al primo posto i clienti, poi i colleghi e le mandanti.

D. Nel Comitato si occupa di un tema particolare?

R. Dei rapporti con la stampa. I giornalisti cercano la notizia, a scapito spesso dell'immagine della nostra categoria. Noi vorremmo che preannunciassero le nostre riunioni ed incontri, invece il più delle volte si limitano a coprire la notizia ad evento concluso. È importante intrattenere rapporti ben gestiti con la stampa, per diventare un punto di riferimento importante anche per la verifica di informazioni scorrette. Bisognerebbe investire ancora più risorse per farci conoscere ed apprezzare.

D. Un suo personale suggerimento?

R. Iniziare a riflettere sull'aspetto sindacale, lavorando principalmente verso le mandanti. Credo che come Associazione prima o poi dovremo farlo. Sarebbe importante creare un contratto nazionale con standard sotto i quali le società non potrebbero scendere. Trovo infatti che a livello legislativo siamo poco tutelati, soprattutto per quanto riguarda i manager. Questo è lo stimolo di cui mi faccio portatore.

Un cantiere sempre aperto

Voce a Maurizio Ferluga, promotore finanziario di Trieste che opera per Az Investimenti Sim, già coordinatore regionale

Domanda. Ci racconta il suo percorso in Comitato?

Risposta. Sono stato coordinatore del Friuli Venezia Giulia per oltre 10 anni ed ho portato avanti questo compito con gioia e soddisfazione. Due anni fa ha preso il mio posto l'amico Bazzè, a cui riconosco, tra gli altri, il merito di aver incrementato il numero di associati. Oggi sono consigliere regionale e ho la responsabilità dell'area formazione all'interno del Comitato.

D. Quali sono state le maggiori soddisfazioni da coordinatore?

R. Dalla crescita numerica degli associati alla condivisione dell'entusiasmo con i colleghi. Ma soprattutto l'aver ottenuto il patrocinio per l'Anasf ed aver partecipato personalmente al comitato scientifico per il corso Ifts (tecnico superiore per la promozione finanziaria) riconosciuto dal Ministero. Ho avuto inoltre il piacere di realizzare ed organizzare un corso di Teseo che oggi è alla sua seconda edizione. Con il nuovo comitato abbiamo in cantiere tanti nuovi progetti: un'iniziativa sul territorio aperta a soci e non, tra settembre e ottobre, e piccoli eventi articolati in almeno tre delle quattro province della regione. Abbiamo ottenuto buoni risultati in passato, ba-

sti pensare al successo in termini di pubblico che ha riscosso il convegno sulla Mifid svolto a Trieste circa un anno fa.

D. Quanto ritiene importante la formazione?

R. È basilare, e se si vuole rimanere sul mercato non se ne può fare a meno. Certo, bisogna necessariamente investire tempo. L'Associazione realizza seminari di alto livello e per noi è importante l'attenzione che Anasf riserva a questo aspetto della nostra professione; spesso infatti le mandanti investono poco sulla nostra formazione.

D. Ha un sogno nel cassetto riguardo alla professione?

R. Che Anasf faccia da catalizzatore o gestore del fondo pensione dei promotori finanziari, gestendo direttamente i contributi che per anni abbiamo versato ad Enasarco, sperando che l'assurdità legata alla doppia contribuzione venga risolta.

D. Altri progetti futuri?

R. Stiamo lavorando assieme alla facoltà di economia dell'Università di Trieste, grazie anche al componente del Comitato esecutivo Marco Deroma, per ottenere un corso di laurea dedicato a chi intende fare questa professione e per vedere riconosciuti i crediti formativi, quindi un percorso accelerato, per chi già svolge l'attività. In questo modo potremmo raggiungere un duplice obiettivo: quello di

umentare il numero di pf e quindi di possibili soci e di rendere i professionisti più preparati. In qualunque tipo di attività è la scuola che forma le persone per l'industria, ma nel nostro caso è l'industria che forma i professionisti, e questo è alquanto strano. Penso che debba essere la scuola ad occuparsi della nostra formazione.

D. Quali sono le sue impressioni sulla Scuola di formazione che si è tenuta a marzo?

R. Decisamente positive. Mi farà piacere se si potrà ripetere l'esperienza, anche in sezioni più brevi, per aggiornare i partecipanti sull'evoluzione delle attività di Anasf. Noi organi locali siamo un po' distanti dai progetti che l'Associazione porta avanti a livello istituzionale attraverso l'attività di lobbying non ne abbiamo la percezione. L'iniziativa ha contribuito a rendere tutti più partecipi e consapevoli.

D. Qual è secondo lei il ruolo del consigliere regionale?

R. Noi consiglieri regionali siamo il braccio operativo di Anasf sul territorio. Credo che dovremmo darci da fare di più. Il Comitato potrebbe offrire servizi in loco, assumendosi maggiori responsabilità. È un impegno concreto.



Maurizio Ferluga

Proposte audaci dettate dalla passione per l'attività



Mauro Zippo

Il punto di vista di Mauro Zippo, pf di Allianz Bank e commissario supplente nella Commissione Albo pf del Friuli-Venezia Giulia

Domanda. Socio Anasf di lunga data, qual è stato il suo percorso professionale?

Risposta. Sono un pf 56 enne, attivo da molto tempo e socio Anasf da 20 anni. Ho ricoperto anche il ruolo di manager, da cui mi sono dimesso il 1° gennaio 2007 anche per dedicarmi alla mia bimba. Dal '98 sono commissario supplente della Commissione per l'Albo pf del Friuli Venezia Giulia, ruolo che mi ha permesso di entrare di diritto nel Comitato della mia regione. Ho molta esperienza e per questo mi sento privilegiato.

D. Durante le riunioni del Comitato quali temi la appassionano?

R. Partecipo spesso alle riunioni e trovo utile il dibattito su temi che spesso mi stanno a cuore. L'attività del Comitato è per il 60-70% dedicata all'organizzazione di seminari o di altre iniziative, ma secondo me sarebbe opportuno che si cercasse di dibattere di più sui temi dei professionisti e sulle azioni da compiere sul territorio. È da premiare l'impegno degli organi territoriali nel reclutamento di nuovi soci e nel-

la divulgazione delle attività dell'Associazione, ma credo che potremmo fare molto di più.

D. Quale argomento secondo lei è più urgente affrontare?

R. Faccio il promotore finanziario per passione ed è anche per questo che oggi ho un tono deciso quando parlo di alcuni temi. Premetto che Anasf sta facendo un ottimo lavoro e la costituzione di una Commissione che si occupi dei rapporti tra mandanti e professionisti è un segnale importante. Ma i promotori finanziari stanno vivendo una situazione paradossale: un aumento della professionalità si sta accompagnando a una diminuzione dei redditi riconosciuti e i motivi di questo paradosso risiedono nel trend in cui l'economia generale si muove, cioè quello del profitto aziendale. L'indagine mensile Real Trend è un modo per capire l'andamento dei redditi dei promotori finanziari, ma non può essere l'unico. Trovo assurdo che a fornire i dati e a misurare la nostra condizione sia solo Assoreti, e cioè la controparte. Credo fermamente che dovrebbe essere anche l'Anasf a produrre e a fornire i risultati e le relazioni in questione. Il settore attraverso oggi una fase transitoria. Ricordo che quando iniziai questo lavoro esisteva un patto tra professionista e mandante, con una specifica suddivisione di ruoli, in cui si dividevano a metà compiti e ricavi. Oggi non è più così: al pf va una piccola percentuale dei ricavi. Per

questo credo che il ruolo sindacale che l'Associazione può vestire vada preso in considerazione.

D. Dalla sua esperienza come commissario, ritiene che i giovani oggi siano pronti ad affrontare il mercato del lavoro in questo settore?

R. Si tratta di una questione delicata. La qualità della preparazione dei candidati non si è modificata. Rispetto a qualche anno fa è cambiato il numero di aspiranti pf: registro infatti una diminuzione importante rispetto al passato. Forse la professione ha perso quell'appello generato da alti standard professionali coniugati a un reddito proporzionale.

D. Quale messaggio le ha lasciato la Scuola di formazione per dirigenti Anasf conclusa a marzo e che lei ha frequentato nella tappa di Bardolino?

R. È stata un'esperienza molto positiva ed utile. Evidenzio solo un rischio: quando si sottolineano i benefici è bene porre dei punti di cautela. L'auspicio che l'iniziativa si ripeta c'è, ma è importante mantenere standard di alto livello e ritengo che se la frequenza di questi incontri aumentasse si banalizzerebbe l'iniziativa stessa. Affinché certi temi vengano affrontati sapientemente è opportuno che le idee maturino nel tempo, per poterli dibattere con una certa enfasi.