

3 **Eventi sul territorio**
A Udine in 140 a convegno

5 **Voce alle province**
Frosinone e Verona

6 **Anasf sulla stampa**
I temi in evidenza

6 **Consulenza previdenziale**
Ottobre, scadenze Inps

Voce ai Comitati regionali Davide Siri, coordinatore della Liguria, racconta il lavoro svolto e i prossimi obiettivi

Appuntamento a Genova

L'invito è a partecipare numerosi al seminario che si svolgerà nel capoluogo ligure il 16 ottobre. Oggetto, la consulenza. L'importanza della formazione

di Davide Siri (*)

Quando agli inizi di settembre mi è stato proposto di dare spazio alla Liguria sulle pagine di questo notiziario, ho avuto subito l'idea di cercare di trasmettere a tutti i colleghi che lo leggeranno l'entusiasmo che caratterizza il comitato di cui ho l'onore e onere di essere il Coordinatore. Entusiasmo che non si è affievolito nei Consiglieri che da tanti anni si occupano della vita associativa di Anasf e che è già forte in quei colleghi che da pochi mesi hanno potuto e voluto dare il loro contributo alla nostra attività in Liguria.

Volendo dare spazio a quelli che sono i progetti per il futuro del Comitato ligure, non posso fare altro che partire dal raccontare quello che abbiamo già fatto e che stiamo facendo. Con la cooptazione di nuovi colleghi come Consiglieri abbiamo cercato di essere il più rappresentativi possibile delle realtà aziendali (sono rappresentate più di quindici aziende del nostro settore), del territorio (tutte le quattro province liguri hanno almeno un rappresentante) e delle estrazioni (promotori novizi, manager, promotori decani). Con l'organizzazione di seminari, Ana-

sf Day e altre iniziative sul territorio e presso le aziende abbiamo coperto la necessità di formazione e aggiornamento per i colleghi che possono e devono trovare nel Comitato il giusto collettore, catalizzatore e interlocutore. Circa un migliaio sono stati i promotori finanziari liguri che hanno partecipato negli ultimi due anni alle iniziative sul territorio! Con la partecipazione alle sessioni orali dell'esame per l'iscrizione all'albo e con gli incontri diretti con colleghi neoassociati e ancora non associati abbiamo trovato una delle strade per far conoscere Anasf e tutte le attività che essa svolge per i promotori finanziari.

Abbiamo aumentato il nostro impegno con i Comitati ormai quasi sempre bimestrali, nei quali si discute delle questioni più attuali e importanti che da molti promotori liguri vengono sollevate. Abbiamo cercato, voluto e ottenuto che ai nostri incontri sul territorio fossero sempre presenti rappresentanti dirigenti di aziende, delle Amministrazioni, politici, di associazioni di consumatori e di categorie professionali in altri settori. Solo così, e con una presenza sui media, crediamo venga data alla nostra attività la giusta luce, attenzione e importanza sociale che merita.

Abbiamo creduto che male non fa per la nostra

pubblica immagine scegliere anche una location adeguata per questi incontri ed è nata così la collaborazione con il Galata eventi, centro congressi nel Porto di Genova. Abbiamo lavorato per aumentare il numero degli associati, per consolidare i già iscritti, potenziando e valorizzando la nostra rappresentatività in Liguria. L'obiettivo è quello di raggiungere quota 600 associati entro il 2008, più di un terzo dei promotori che svolgono l'attività in regione. Siamo stati anche tra i pionieri in alcune attività: mi viene in mente la costituzione presso il Ctù del tribunale di Sanremo della categoria «promotori finanziari». Un rappresentante ligure è presente anche nel recente istituto dell'Osservatorio sui diritti dei promotori finanziari di cui il comitato regionale è un tramite. Due considerazioni finali. Il sistema sta passando una delle più gravi crisi degli ultimi anni e il mercato dei risparmiatori, che si è comunque evoluto e che tanto ha ancora bisogno di istruzione, educazione e informazione, necessita di un professionista sempre più attento, serio, aggiornato, formato e preparato. La nostra attività ha compiuto 40 anni dal collocamento dei primi fondi lussemburghesi storici, Anasf ha superato i 30 anni, i fondi italiani hanno 25 anni: il futuro non potrà che essere di quei protagonisti che collaboreranno con le aziende che avranno capito le necessità, i bisogni e le richieste dei loro promotori e dei loro clienti e che avranno investito su di entrambi. Professionisti che faranno parte di una Associazione, Anasf, che ne rappresenta già più di un terzo, impegnata alla loro tutela, valorizzazione, formazione e promozione in un mercato onesto, umile e pragmatico.

Ovviamente questa «ecoassunzione di responsabilità» l'abbiamo presa con tutto l'entusiasmo e l'impegno che ci contraddistinguono e che vi ho raccontato. La prossima occasione che avremo per incontrarci è il 16 ottobre 2008 al Galata Eventi a Genova con il seminario tenuto da Gaetano Megale, Presidente di Progetica, sul valore della consulenza. Arrivederci a ottobre in Liguria!

(*) Coordinatore regionale Liguria



Davide Siri

I componenti del Comitato Liguria

Sandro Modesto Andrianopoli (Genova); Marco Barabino (Genova); Mario Baruchello (Savona); Giancarlo Benincasa (La Spezia); Roberto Bruzzone (Genova); Corradino Renato Corti (Genova); Angelo Lorenzo De Martini (Genova); Albino Esposito (Genova); Rodolfo Fantinato (Genova); Vito Gravagno (Imperia); Enrico Imperiale (Genova); Paolo Manara (Genova); Roberto Nardini (Genova); Giorgio Oddone (Genova); Pierpaolo Oneto (Genova); Gabriele Pacinotti (Genova); Guido Pagani (Genova); Franco Paveri (Genova); Massimo Reggio (Genova); Domenico Salcito (Imperia); Davide Siri (Imperia); Gabriella Spadavecchia (Savona); Salvatore Massimo Telesse (Savona); Giancarlo Torielli (Genova); Tito Zaccariello (Imperia).

La formazione in un click su www.anasf.it

Iscriversi agli eventi formativi dell'Associazione è oggi ancora più semplice! Su www.anasf.it, infatti, la pagina dedicata ai seminari è diventata interattiva.

Una prima novità riguarda la possibilità di verificare il contenuto degli incontri: passando il mouse sul titolo evidenziato in rosso si apre una finestra con la descrizione del seminario. È dunque possibile scegliere di approfondire il tema di maggior interesse, al di là della programmazione in essere nella propria regione.

La seconda importante novità riguarda la modalità di iscrizione: stabilito a quale seminario si intende partecipare, basta cliccare su «Iscriviti» per registrarsi. In breve tempo il socio si vedrà recapitare una e-mail di conferma che riporterà titolo, data e luogo dell'incontro.

Anche la circolare di invito ai seminari, inviata solo ai soci delle regioni in cui si svolgerà l'evento,



ha cambiato forma: in primo piano il tema dell'incontro, le indicazioni logistiche e soprattutto un link grazie al quale è possibile formalizzare in pochi click l'iscrizione all'incontro.

I seminari, realizzati in partnership con Jp Morgan Asset Management, Anima Sgr e BlackRock, sono riservati ai soci: prima di accedere alla pagina per la registrazione all'incontro, verrà richiesto di identificarsi inserendo nome utente e password. Le iscrizioni chiudono sette giorni prima della data in cui si svolge il seminario, dunque, i soci di regioni diverse da quelle interessate dall'evento dovranno tenere conto di questa scadenza. Nella pagina dei seminari, infatti, il bottone per l'iscrizione sarà sostituito da «Iscrizioni chiuse» allo scadere dei termini. La programmazione è studiata per poter offrire l'approfondimento di diverse tematiche a tutti i soci sul territorio italiano. Se un iscritto perde un incontro nella propria regione, avrà comunque la possibilità di partecipare allo stesso seminario in calendario in un'altra città. L'appuntamento con la formazione Anasf è ora a portata di mouse.

Pagina a cura di Stefania Ballauco



Angelo De Martini

Ex coordinatore della Liguria e componente la Commissione Albo pf. Voce ad Angelo De Martini, pf di Allianz Bank a Genova

Domanda. Una vita in Anasf e tanti impegni in prima linea. Quali sono state le tappe più importanti?

Risposta.

Ho iniziato l'attività nel 1983 quando l'Albo non esisteva ancora. Da subito in Anasf, ricoprii diversi ruoli, come rappresentante regionale, una carica dell'epoca, poi come coordinatore della Liguria e fu un susseguirsi di iniziative importanti. Credevamo e crediamo molto in questa professione e in Liguria negli ultimi cinque anni abbiamo ottenuto risultati importanti, fino a raggiungere in regione un quarto di soci sul totale degli iscritti all'Albo. Da tempo sono anche componente della Commissione «Albo promotori del Piemonte».

D. Quali sono state le sue maggiori soddisfazioni all'interno del Comitato?

R. Costatare che persone inizialmente disinformate su tanti aspetti dell'attività e dell'Associazione hanno capito che insieme si potevano compiere passi importanti e vedere crescere

Quanti gli obiettivi raggiunti!

la rappresentatività dell'Associazione. Nel tempo ho registrato un incremento del senso di appartenenza all'Anasf anche da parte dei «vecchi del mestiere» e questo è un aspetto molto positivo. Oggi abbiamo un coordinatore in gamba e pieno di entusiasmo e trovo che sia giusto dare spazio ai giovani.

D. Quali gli obiettivi del vostro gruppo di lavoro?

R. Continuare nella formazione. I seminari sono sempre stati il nostro cavallo di battaglia, la partecipazione è alta, sintomo di un apprezzamento concreto rispetto alle tematiche trattate. Per questo dobbiamo anche ringraziare quelli che hanno svolto un enorme lavoro a livello nazionale.

D. Quella del promotore finanziario è una professione che rischia di perdere appeal?

R. Come commissario d'esame vedo le nuove leve della professione e noto che i candidati provengono spesso da settori vicini al nostro, mentre penso che dovremmo puntare maggiormente sui giovani. Sarebbe opportuno pensare a un corso di laurea specifico, nonostante già oggi ci siano indirizzi di economia che forniscono una preparazione valida in materia. Penso che per un ottimo funzionamento del settore siano necessarie la preparazione dei professionisti, la qualificazione dei gestori e la trasparenza del mercato. Oggi ci troviamo in una

situazione difficile, ma sappiamo bene che si tratta di cicli, il mercato farà la sua selezione.

D. Quali difficoltà state incontrando?

R. I risparmiatori sono abituati a strumenti senza rischio e non è semplice far comprendere la volatilità di alcuni prodotti ritenuti pressoché sicuri. Il risparmio gestito è da sempre trasparente, mentre il mondo delle banche tradizionali è opaco. Quanto sta capitando a livello internazionale è esogeno, non dipende certo da noi professionisti del risparmio ma il cliente è preoccupato. I mass media stanno caricando tensione sulle loro pagine e diventa così più difficile gestire le ansie dei clienti, che avrebbero bisogno anche di maggior education finanziaria. Credo che non si debba vivere nel panico, perché anche in altri momenti storici -mi riferisco al 1987 o al 2001- si gridava al disastro e alla fine di un'economia sana, ma non è stato così. Siamo ancora qui e gestiremo anche questo momento.

D. Su quali aspetti si dovrebbe concentrare secondo lei l'impegno di Anasf in futuro?

R. L'articolo 2 dello Statuto Anasf definisce bene gli obiettivi. Si tratta di sei scopi ben precisi, orientati alla tutela, alla consulenza, alla formazione, alla collaborazione. Con il risparmiatore al centro.

Per essere competitivi ci vuole preparazione

Guido Pagani, vice coordinatore del Comitato ligure e pf di Azimut Consulenza Sim, fa parte del neo costituito Osservatorio tutela ed è componente della Commissione Albo pf della Liguria.

Domanda. Come è iniziata la sua esperienza come socio Anasf e componente del Comitato regionale?

Risposta. Mi sono avvicinato all'Anasf, grazie ad un collega, nel 1988, quando venne istituito l'Albo di Autodisciplina. Mi resi da subito attivo, nella convinzione che vivere direttamente l'Associazione sia meglio che subire le scelte, in un'ottica di condivisione degli obiettivi e delle ragioni portate avanti da Anasf. Nel '92 divenni membro supplente della Commissione d'esame per l'iscrizione all'Albo della mia regione, per poi divenire effettivo successivamente. Nel '93 entrai a far parte anche della Giunta nazionale. Sono componente della neonata Commissione tutela e all'interno del Comitato ho sempre dato il mio contributo.

D. Quali sono i temi caldi che affrontate nel corso delle riunioni del Comitato regionale?

R. Incrementare il bacino degli iscritti all'Associazione è sicuramente un obiettivo sul quale a livello territoriale lavoriamo molto. Non è una missione facile, perché è necessario il contri-

buto di tutti noi, soprattutto dei colleghi che possono vantare una maggiore anzianità nella professione e in Anasf. L'Associazione sta facendo tanto, organizzando seminari di formazione, inviando inviti e puntando sulla pubblicità dei corsi. Ma la strada è difficile e in tal senso conta molto il passaparola. Come Comitato abbiamo già svolto circa otto riunioni dall'inizio dell'anno e abbiamo voluto cooptare alcuni colleghi che potessero meglio rappresentare l'Associazione anche in zone non ancora presidiate dall'Anasf. Ci sono anche altri temi che sento molto vicini e su cui Anasf sta lavorando: uno fra tutti la questione Enasarco, ma anche il lavoro avviato per quanto riguarda i contratti di noi promotori finanziari; sarebbe importante che se ne stilasse uno di base per interloquire anche su questo con le reti.

D. Il prossimo 16 ottobre si svolgerà a Genova il seminario incentrato sul tema della consulenza. Che attese ha sul futuro della professione?

R. Svolgo questa attività ormai da 25 anni e in questo lasso di tempo il mondo finanziario è cambiato molto. Ritengo che la relazione con il cliente, pur mantenendo la sua importanza, oggi non sia più sufficiente, occorre anche molta preparazione tecnica. Questa combinazione porterà alla consulenza. La fiducia

alla base dei rapporti tra promotore finanziario e cliente sarà certamente il prerequisito per un servizio di consulenza a tutto tondo; attualmente tanti risparmiatori stanno sottoscrivendo il servizio di consulenza con noi professionisti, un altro conto sarà invece per i clienti pagarne la parcella.

D. A proposito di formazione, ritiene che l'aggiornamento professionale sia un elemento utile per poter svolgere al meglio l'attività?

R. Ritengo che sia fondamentale perché è necessario essere formati ed informati per poter vincere la concorrenza; oggi non è poco frequente che un investitore abbia più interlocutori per la gestione dei propri risparmi. A mio figlio Eugenio, anche lui promotore finanziario, consiglio di esser sempre presente con i clienti, di non nascondersi, ma di esser tutti i giorni sul mercato, anche con la crisi che stiamo vivendo. È importante non sciogliere il patto che si è fatto con i clienti, e cioè quello di conoscere e comprenderne gli obiettivi per delineare poi l'asset migliore. Spero che i neofiti della professione si avvicinino altresì all'Associazione e che vi sia un ricambio generazionale che può portare solo del bene a questa professione.



Guido Pagani

Professionista nel mondo delle giacche blu



Gabriella Spadavecchia

L'esperienza di Gabriella Spadavecchia, brillante socia attiva ad Albenga per Sanpaolo Invest

Domanda. Qual è la sua storia in Anasf?

Risposta. Mi avvicinai all'Associazione nel 1988 grazie a due ex colleghi di Dival,

Marco Persano e Carlo Bagnasco. Ricontrai subito in Anasf uno strumento davvero molto utile per entrare in contatto con i temi della professione. Sono sempre stata molto vicina all'Associazione e in seguito sono stata cooptata all'interno del Comitato regionale. Sono l'unica donna in un Comitato variegato sia in termini di rappresentanza locale che di mandanti. Non potevo augurarmi una situazione più favorevole, perché il gruppo ligure è molto unito e lavora bene.

D. Perché secondo lei le donne si avvicinano meno a questa professione rispetto agli uomini?

R. Perché si tratta di un'attività molto impegnativa, che richiede tempo e dedizione e una donna, si sa, in questo parte svantaggiata. Il nostro settore una volta era definito il «mondo dalle giacche blu», proprio perché monopolizzato dagli uomini. Oltre al tempo da dedicare ai clienti bisogna tener

presente che è necessario investire anche nella preparazione e formazione di se stessi; è un aspetto imprescindibile e indispensabile per poter svolgere al meglio questa professione.

D. Che tipo di relazioni ha oggi con i suoi clienti?

R. Ho rapporti consolidati che vanno avanti da anni. Mi piace fornire ai miei clienti aggiornamenti su tutte le novità normative e fiscali, oltre che di prodotto. Oggi il risparmiatore è molto presente e gli avvenimenti di questi giorni sui mercati sono solo l'ultimo episodio che fa vacillare ancora di più la sicurezza degli investitori. La situazione in cui vivono i risparmiatori non è da legare esclusivamente alle vicende finanziarie internazionali; oggi la gente è più ansiosa sul domani e l'incertezza tocca tutti gli aspetti della vita, dalla pensione al lavoro. Io, oltretutto, posso avere una visione anche più serena, visto che la realtà provinciale è decisamente più protetta sotto tutti questi aspetti rispetto a quella di una grande città. Qui si vive in genere con meno ansie.

D. Qual è stato il momento più significativo per lei da quando partecipa attivamente al Comitato della sua regione?

R. L'esperienza della Scuola di formazione svolta nel mese di marzo, per noi liguri a Bardolino, è stata decisamente positiva

ed illuminante. Ne sono uscita entusiasta. Si è trattato di un dibattito utile e stimolante che mi ha permesso di riflettere su aspetti fondamentali del mio lavoro, come quello legato alla consulenza e all'applicazione della direttiva Mifid. Il valore della scuola di formazione Anasf è stato capire cosa significa approfondire veramente gli argomenti che ci toccano da vicino. Più persone aderiranno all'Anasf, più persone potranno beneficiare anche di questo, dei momenti di approfondimento e contatto tra professionisti e autorevoli docenti.

D. Cosa si aspetta in futuro?

R. Vorrei contribuire concretamente affinché Anasf raggiunga i suoi obiettivi. Auspico un contatto ancora più diretto tra noi dirigenti regionali, i professionisti non ancora iscritti all'Associazione e coloro che sono poco partecipi alle iniziative Anasf. È necessario diffondere la percezione dell'Anasf a livello locale come un punto di riferimento e contemporaneamente un «vicino di casa».

Un'ulteriore aspettativa che ho è quella legata alla formazione dei futuri pf. Per affrontare bene questa attività è necessaria una formazione universitaria specialistica, attraverso una facoltà di economia con indirizzo in promozione finanziaria.