

FOCUS FORMAZIONE

Megale, riappropriarsi del ruolo di pf

Questo mese dedichiamo un approfondimento a un nuovo seminario che vedrà impegnato, nelle aule di Villa San Giovanni (Reggio Calabria) e di Roma, Gaetano Megale, presidente di Progetica, sul tema della qualità della consulenza.

Con l'incontro «Prospettive di cambiamento del ruolo dei promotori finanziari: i requisiti di qualità della consulenza» si forniranno ai soci indicazioni comportamentali per l'evoluzione della professione, vantaggiosa, oltre che per il pf, anche per il risparmiatore, l'industria e l'intera collettività nazionale. Il futuro del promotore finanziario? In questi mesi di crisi dei mercati già si intravedono i primi segnali di un passaggio epocale: dal ruolo finanziario al ruolo «sociale», la naturale evoluzione di un professionista che mette da sempre al primo posto i bisogni del cliente.

Domanda. Perché, nell'ambito del seminario, alcuni momenti sono dedicati all'analisi della UniIso 22222:2005?

Risposta. Frutto di cinque anni di lavoro che ha impegnato 38 paesi, coinvolgendo esperti rappresentanti degli operatori del mercato e dei consumatori, la normativa internazionale di qualità del «Personal financial planning», adottata dall'Italia nel maggio del 2008, fornisce un riferimento internazionale per un elevato livello del servizio consulenziale, allo scopo di aumentare la fiducia del cliente nei confronti di chi lo consiglia, sulla base dell'etica, della formazione e della competenza dei professionisti in gestione del patrimonio.

D. La fiducia dei risparmiatori è un bene sempre più prezioso...

R. Mai come in questo momento così delicata

to per il mercato! La norma, nata in tempi non sospetti, stabilisce una serie di valori che aiutano i risparmiatori e gli operatori a migliorare la comprensione dei ruoli e delle reciproche responsabilità, fornendo a questi ultimi immediata riconoscibilità e distintività, perché è un ente terzo a certificare che il servizio soddisfa determinati requisiti di qualità. Questo è un passaggio utile per ristabilire un rapporto di fiducia con i risparmiatori, messo a dura prova in questi ultimi mesi.

D. Quali sono allora le prospettive di evoluzione dei promotori finanziari?

R. Il primo mega-trend di cambiamento avviene con il passaggio da una radice finanziaria, ad una sociale, cui il promotore finanziario è naturalmente orientato e che si chiarisce attraverso un altro passaggio fondamentale, che investe anche il cliente: lo spostamento dell'attenzione dal mezzo, il denaro, al fine, cioè la serenità economica. Ciò implica uno spostamento sull'asse temporale, dal breve al lungo periodo, dal guadagno immediato alla pianificazione del futuro. Ed è a questo punto che interviene il promotore finanziario, consulente ed educatore. Diversi studi hanno dimostrato che l'educazione e la pianificazione generano comportamenti virtuosi di risparmio in grado di produrre ricchezza, al di là dell'andamento dei mercati, fattore incontrollabile. L'impatto di questi cambiamenti è notevole: questo seminario intende aiutare il promotore finanziario a riconquistare la consapevolezza di ciò che può fare per il cliente, gestendo determinate variabili, indipendentemente dal mercato e da tutti gli altri fattori su cui non ha controllo. E ciò per potersi riappropriare di un ruolo sociale che in tutto il mondo è riconosciuto ed apprezzato.

Sara Cappellaro