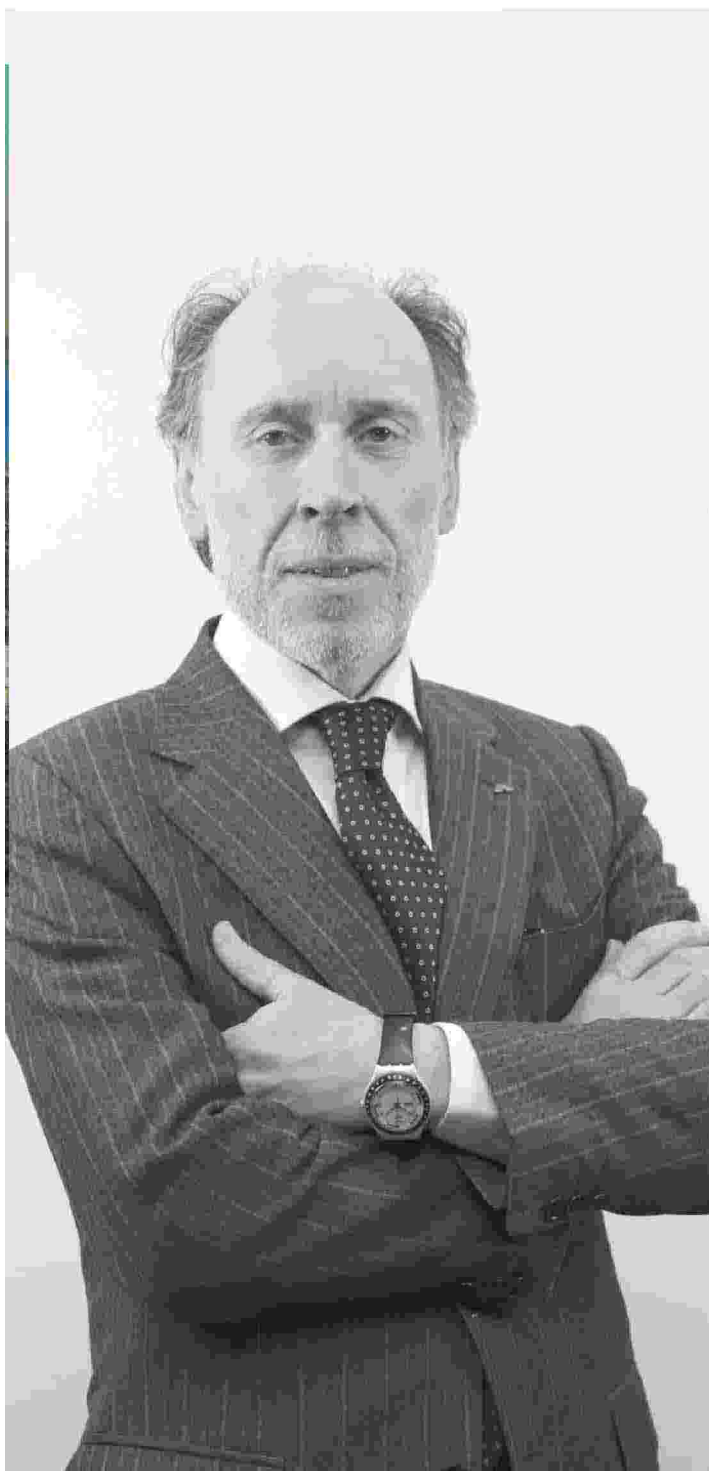


# CONSULENTI &

# RETI



**MAURIZIO BUFI**  
presidente  
Anasf



**MARCO DEROMA**  
presidente  
Efp Italia

**MAURIZIO BUFI**  
presidente  
**Anasf**

**MARCO DEROMA**  
presidente  
**Efpa Italia**

CONSULENTI &  
RETI

# Preparati e certificati

a cura di **Lorenzo Dilena**

Lo sviluppo delle conoscenze e delle competenze aumenta il capitale umano e migliora la qualità del servizio di consulenza. In 10 anni lo scenario italiano è completamente cambiato e non solo su stimolo del regolatore. Ben prima, infatti, le associazioni di categoria e le stesse società-reti si sono mosse per innalzare il livello di preparazione dei consulenti finanziari. Accanto a questo percorso è emerso il tema della certificazione delle competenze acquisite, chi garantisce, cioè, che il lavoro formativo è stato efficace.

In questo numero di *Fondi & Sicav*, che arriva ai lettori nei giorni dell'Efpa meeting di Torino, si parla di questi temi con **Marco Deroma**, presidente di **Efpa Italia**, fondazione che ha il ruolo di certificare le competenze degli advisor, e con **Maurizio Bufi**, presidente dell'**Anasf**, l'associazione dei consulenti finanziari.

**Com'è cambiato il mondo della consulenza finanziaria italiana negli ultimi 10 anni sul piano delle competenze professionali?**

**Maurizio Bufi (Anasf):** «Lo sviluppo delle competenze professionali è da sempre il leit motiv dell'attività del consulente finanziario e rappresenta una delle leve fondamentali dell'incremento della qualità del servizio al risparmiatore. Un percorso che negli ultimi 10 anni ha saputo rispondere all'aumentata complessità degli scenari economici e all'emersione di esigenze sempre più sofisticate della clientela, il tutto inserito in un contesto che ha visto vacillare i paradigmi più consolidati del mondo finanziario. Si pensi in particolare alla crisi del modello di banca tradizionale e alla portata disruptive dell'innovazione tecnologica per il nostro settore. In questo scenario la nostra categoria si è dimostrata all'altezza delle sfide, adattandosi pro-attivamente, anche e soprattutto sotto il profilo del capitale umano, alle novità e conservando al tempo stesso la propria identità».

**Marco Deroma (Efpa Italia):** «Gli ultimi 10 anni hanno segnato un profondo cambiamento, che si può riconoscere anche analizzando l'evoluzione della formazione. Ricordo che nel 2009 hanno cominciato a essere sviluppate iniziative formative di grande valore e oggi, nel

2019, i principali intermediari dispongono di una propria struttura formativa interna che affonda le proprie radici nel decennio appena trascorso. Che si chiamino corporate university, campus o altro ancora, non ha importanza: dietro al nome si intravedono i grandi investimenti economici che testimoniano l'importanza strategica della conoscenza e della competenza. Aggiungo che 15 anni prima dell'arrivo della Mifid II, l'Associazione dei consulenti finanziari ha fondato Efpa Italia e l'attuale numero di circa 6 mila professionisti certificati rappresenta il migliore esempio concreto di attenzione alla preparazione e all'aggiornamento professionale continuo. Questa è l'Italia innovativa, che non attende le prescrizioni degli organismi di regolazione dei mercati per cambiare».

**In quali aspetti della professione si può toccare con mano il miglioramento del servizio come effetto della più ampia preparazione del consulente?**

**Buafi:** «Il valore del nostro servizio si può

misurare con un approccio multidimensionale che tiene conto non solo degli aspetti quantitativi, come il numero di clienti, le quote di mercato o il patrimonio gestito, ma anche del livello di soddisfazione degli investitori nei confronti del servizio ricevuto. Non dobbiamo poi dimenticarci dell'ulteriore dimensione rappresentata dal grado di preparazione della clientela delle reti sui temi del risparmio, che è migliore rispetto a quello riscontrabile tra coloro che si affidano ad altri canali. Tutto ciò è stato possibile grazie a un'opera costante di sviluppo e di consolidamento della relazione con il risparmiatore, del quale abbiamo imparato a interpretare attitudini e sensibilità che richiedevano di essere espresse. Si pensi, ad esempio, ai temi della finanza etica».

**Deroma:** «La maggiore propensione all'investimento nei prodotti di risparmio gestito è un esempio di miglioramento del servizio di consulenza che è frutto della specifica formazione del professionista. Indipendentemente dalla selezione che si svilupperà in futuro sulla base del rapporto

valore/costo degli strumenti di risparmio gestito, è fuori discussione il contributo alla performance che deriva dal corretto comportamento dell'investitore. In questo ambito si rileva il grande valore offerto dal consulente finanziario al cliente».

**La Mifid II ha introdotto nuovi standard formativi. Le società devono garantire percorsi di aggiornamento della durata complessiva di almeno 30 ore con test finale. Qual è la validità e l'affidabilità di un percorso realizzato tutto in casa?**

**Buafi:** «Il ruolo del legislatore è fornire standard di base lasciando il necessario grado di flessibilità agli operatori. Spetta poi a ciascun intermediario fornire ai propri consulenti gli strumenti per poter investire adeguatamente sulla propria formazione in modo tale che il confronto con gli investitori possa essere all'altezza delle aspettative del mercato. La possibile differenziazione dei percorsi formativi non deve perciò essere considerata un limite



ma, anzi, una leva di valore che arricchisce il panorama dell'offerta di consulenza».

**Deroma:** «Il recepimento della direttiva Mifid II in Italia, in ambito di conoscenze e competenze richieste al personale adibito all'erogazione di servizi di informazione o consulenza in materia di investimenti, non ha seguito il suggerimento dell'Esma (l'autorità europea di vigilanza sui mercati mobiliari, ndr) di garantire una netta divisione tra gli enti responsabili delle attività di formazione e quelli incaricati di verificarne l'apprendimento. Questo elemento porta alla nascita di possibili conflitti di interesse, figli di una certificazione delle competenze potenzialmente autoreferenziale e, quindi, non completamente affidabile».

**Nell'ottobre 2018 la Consob ha riconosciuto, ai fini dell'attività formativa dei consulenti, anche i soggetti esterni all'intermediario: quali opportunità può creare questo fatto per le associazioni di cui siete a capo?**

**Bufi:** «Non si tratta soltanto di un'opportunità, ma anche e soprattutto di un riconoscimento dell'esperienza della nostra associazione, che da sempre ha considerato la formazione un fiore all'occhiello della propria attività e che ora può pertanto giocare un ruolo di primo piano nell'offerta formativa di percorsi di aggiornamento professionale».

**Deroma:** «Efpa Italia non si occupa di formazione, ma di certificazione delle conoscenze e delle competenze di financial advisor e di financial planner, mantenendo così una netta separazione che garantisce l'imparzialità del nostro giudizio. Detto ciò, l'allargamento del perimetro formativo a soggetti esterni all'intermediario rappresenta un'opportunità di outsourcing che potrebbe rappresentare un'alternativa per contenere i costi di questa attività e per garantire un percorso formativo che sia anche in linea con i programmi delle nostre certificazioni. Questo fatto rappresenta un'opportunità per la fondazione di aumentare i professionisti certificati al suo attivo».

**Avete riscontrato che si sia ve-**



MAURIZIO BUFI, presidente Anasf

**rificato in generale un interesse crescente da parte del potenziale bacino di utenti?**

**Bufi:** «Da sempre i nostri seminari riscuotono molto successo tra gli associati, grazie all'elevato standing dei docenti e alla proposta di tematiche in linea con l'evolversi dei mercati e del contesto normativo, nonché delle esigenze professionali dei consulenti finanziari».

**Deroma:** «L'interesse da parte delle reti di consulenti finanziari e degli istituti bancari è tangibile. Soprattutto nell'ambito delle società di distribuzione abbiamo riscontrato una certa sensibilità sul tema di una certificazione indipendente e al momento sono in via di sviluppo programmi formativi specifici finalizzati al raggiungimento dei livelli di preparazione adeguati al conseguimento delle certificazioni Eip (European financial practitioner) ed Efa (European financial advisor)».

**State lavorando a partnership stabili con gli intermediari?**

**Bufi:** «Sì, abbiamo già avviato le prime sinergie con Azimut, Fideuram e Sanpaolo Invest, che hanno integrato la formazione dei propri consulenti con i corsi [Anasf](#). L'obiettivo è allargare la platea delle reti

cui fornire il nostro know how».

**Deroma:** «Stiamo lavorando per porre basi solide sulle quali costruire rapporti di collaborazione di lungo periodo, in particolare con gli enti formativi che fanno capo agli intermediari. L'obiettivo di Efpa Italia è indubbiamente consolidare la propria posizione, proponendosi come ente certificatore di riferimento nell'industria. Già oggi la nostra offerta si qualifica come una delle migliori in termini reputazionali e tramite nuove collaborazioni con gli intermediari puntiamo a crescere per raggiungere i livelli di Spagna e Regno Unito».

**Quali sono gli ambiti disciplinari in cui si devono concentrare gli sforzi formativi oggi?**

**Bufi:** «L'evoluzione della formazione va di pari passo con quella della professione. Anticipare o rispondere prontamente alle mutevoli esigenze del mercato è una conditio sine qua non per mantenere un ruolo di primo piano in questa industria. La nostra associazione è perciò chiamata a presidiare costantemente i cambiamenti del panorama normativo e i nuovi trend nelle abitudini di risparmio e di investimento per potere proporre un'offerta formativa up-to-date. È il caso di approfondimenti sui nuovi temi dell'investimento immobiliare, dell'art advisory e della discontinuità

aziendale e familiare».

**Deroma:** «Ci sono due esempi concreti che sottolineano la necessità di migliorare la qualità degli investimenti degli italiani: l'eccesso di liquidità e l'incapacità di utilizzare correttamente la risorsa tempo. Per temi così importanti occorre una risposta di sistema, ovvero un impegno educativo condiviso che coinvolga tutti i portatori d'interesse del mercato: l'industria dei prodotti, gli intermediari, gli organi di informazione, l'Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo unico, i consulenti finanziari stessi e le associazioni dei consumatori. Nell'auspicata risposta di sistema, la Fondazione avrebbe il ruolo di promuovere e sostenere programmi di formazione per i consulenti finanziari orientati al potenziamento delle competenze in ambito di neuroscienze, di analisi dei comportamenti e di psicologia delle scelte».

**Fra Efpa e Anasf esiste ormai un rapporto collaudato: sono in previsione nuove iniziative comuni nel campo della formazione certificata?**

**Bufl:** «La nascita di Efpa è stata fortemente voluta dalla nostra associazione come

passo necessario al riconoscimento di principi, programmi formativi e linee guida di valutazione per la costruzione di un profilo professionale di riferimento a forte vocazione europea nella pianificazione finanziaria. Il futuro si giocherà sulla capacità di continuare a puntare sul riconoscimento del valore della formazione e sarà quindi un passaggio naturale proseguire in questo percorso di collaborazione e di crescita volto a un ulteriore consolidamento del ruolo di Efpa quale soggetto di riferimento per il settore».

**Deroma:** «Anasf ed Efpa Italia hanno sempre mantenuto una stretta collaborazione. Nell'ultimo anno, caratterizzato dall'introduzione della normativa Mifid II, il rapporto si è ulteriormente rafforzato proprio in virtù dell'adozione da parte del regolatore europeo e nazionale dei principi che avevano ispirato la fondazione di Efpa Italia, ovvero l'importanza della formazione, della certificazione delle conoscenze e competenze e dell'aggiornamento professionale continuo. Il riconoscimento della validità degli scopi della fondazione amplia l'ambito delle iniziative comuni con Anasf come, per esempio, le recenti collaborazioni con il mondo acca-

demico».

**Quali sono le certificazioni indipendenti che un consulente dovrebbe avere cura di possedere nel proprio curriculum vitae, una volta che abbia ottenuto il "patentino" dell'Albo?**

**Bufl:** «L'iscrizione all'Albo rappresenta già di per sé la garanzia di uno standard di qualità elevato, poiché è basata su una rigorosa prova valutativa oppure sul possesso di specifici requisiti di professionalità. Nello svolgimento della professione si inserisce poi un'attività di aggiornamento cui tutti i consulenti finanziari sono chiamati. Sta infine alla sensibilità del singolo valutare quali sono gli ambiti su cui puntare maggiormente, in base al contesto in cui opera e alla propria clientela. Allo sviluppo del proprio bagaglio di conoscenze e competenze possono contribuire anche le sinergie tra consulenti finanziari attivabili attraverso formule organizzative già sperimentate, come il team, o innovative, come la persona giuridica a favore della quale l'Anasf da tempo si pronuncia in un'ottica di allineamento europeo. In questo scenario sarà proprio la specializzazione delle competenze la chiave per mettere a disposizione del risparmiatore una squadra di professionisti qualificati che sappia offrire una consulenza a 360 gradi».

**Quali sono i temi principali dell'Efpa meeting a Torino e perché li avete ritenuti importanti per la formazione dei consulenti finanziari?**

**Deroma:** «La definizione di standard sui requisiti di conoscenza e competenza richiesti al personale è stata uno dei punti di innovazione più rilevanti introdotti dalla Mifid II. Questo elemento è necessariamente legato al concetto di formazione, sia come preparazione pregressa, sia come processo di costante aggiornamento. I temi scelti per l'Efpa Italia meeting 2019 riportano all'idea della formazione concepita in chiave introspettiva. Andremo a esplorare, infatti, quali dimensioni ha assunto e sta assumendo la professione del consulente finanziario, cercando di offrire uno strumento di orientamento che aiuti gli advisor a trovare una loro identità all'interno di un contesto in continua evoluzione».



MARCO DEROMA, presidente Efpa Italia