



Organismo per la tenuta
dell'**Albo Promotori Finanziari**

“Le prospettive dell’Albo dei Consulenti finanziari”

IV Forum Nazionale sulla Consulenza Finanziaria
ASCOSIM

Relatore: Joe Capobianco – Direttore Generale APF

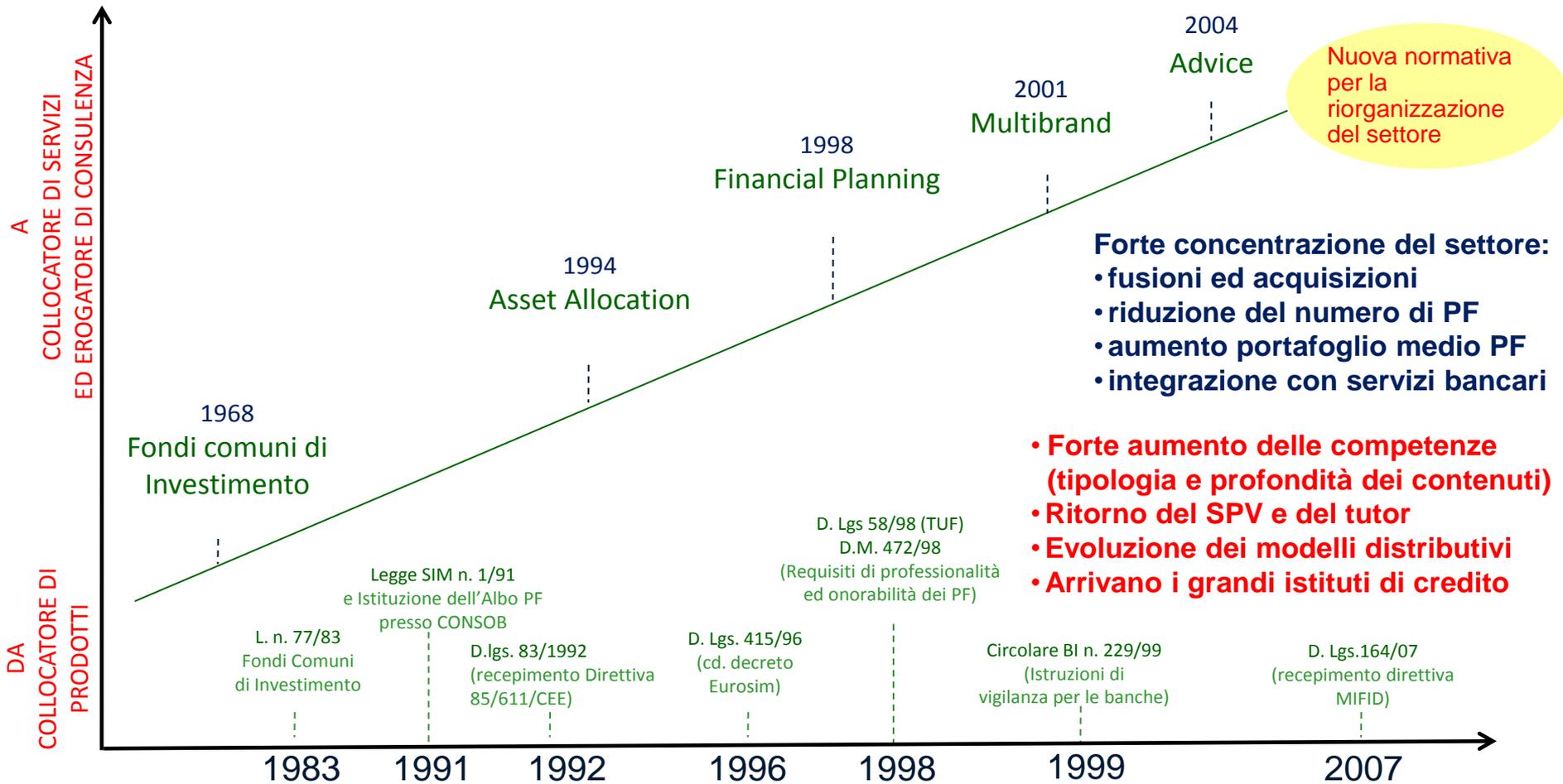
Milano, 10 aprile 2014

Agenda

- **La funzione del promotore finanziario tra passato e futuro**
- **La professionalità del promotore al servizio dell'investitore: la consapevolezza delle scelte**
- **Conclusioni**
- **Come si dovrebbe evolvere il quadro normativo attuale?**

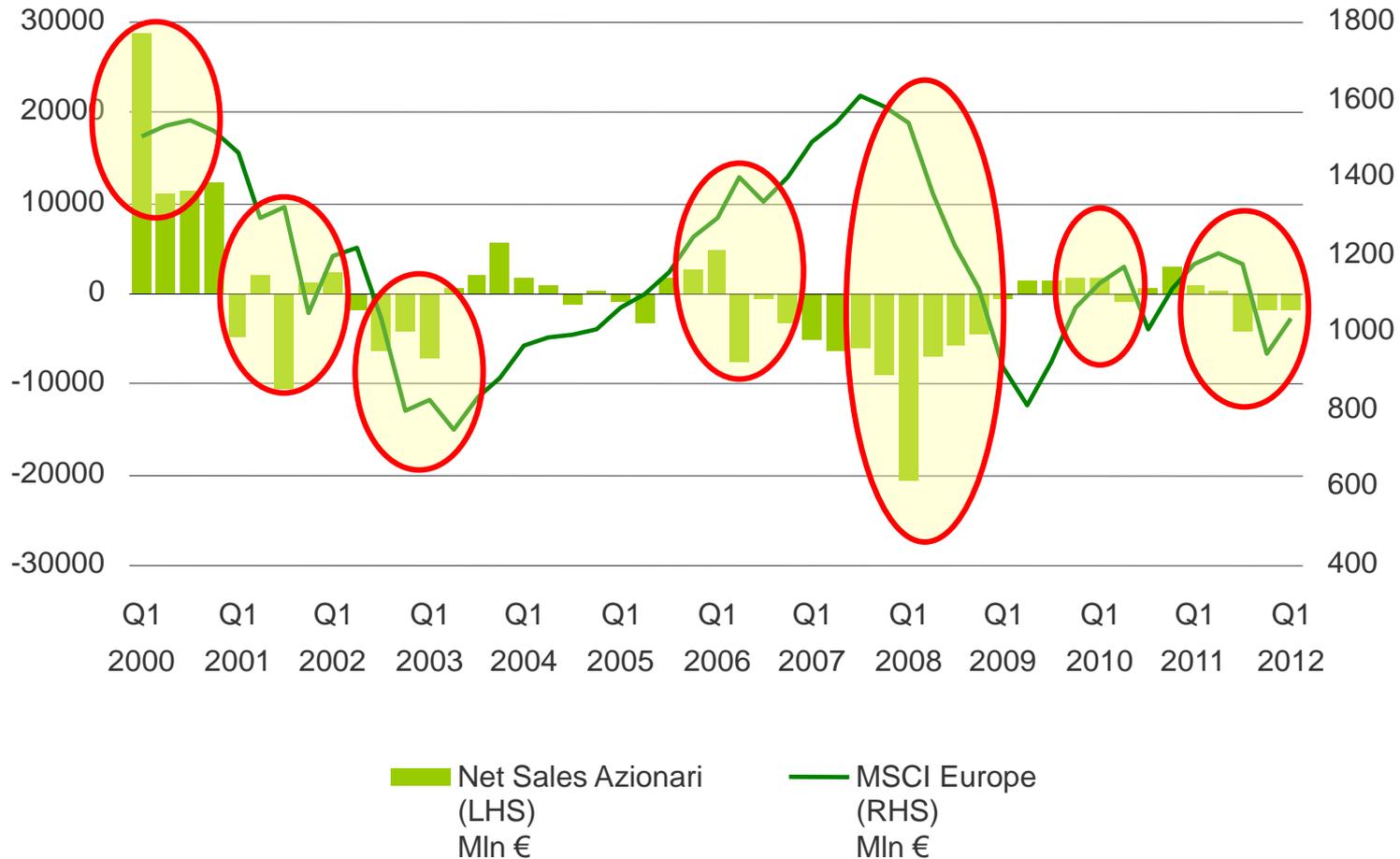
La funzione del promotore finanziario tra passato e futuro

Da collocatore di un singolo prodotto a erogatore di consulenza



La funzione del promotore finanziario tra passato e futuro

Lo scenario: il comportamento degli investitori italiani



Fonte: Datastream e elaborazioni da Pioneer Economic & Market Research su dati Assogestioni

La funzione del promotore finanziario tra passato e futuro

Lo scenario nella Post Trust Era (PTE)

Indice globale di fiducia nelle **ISTITUZIONI**



Indice globale di fiducia nei **SETTORI (aziende)**



Fonte: GfK Eurisko, Elaborazione su dati GfK Global Trust Index, Seminario "Saper vedere oltre la crisi", 24 Settembre 2013, Roma

La funzione del promotore finanziario tra passato e futuro

Lo scenario nella Post Trust Era (PTE)

Da una ricerca svolta su 25 Paesi (GfK Verein) non tutti i settori risultano critici, ma **l'Italia è più scettica** degli altri paesi.

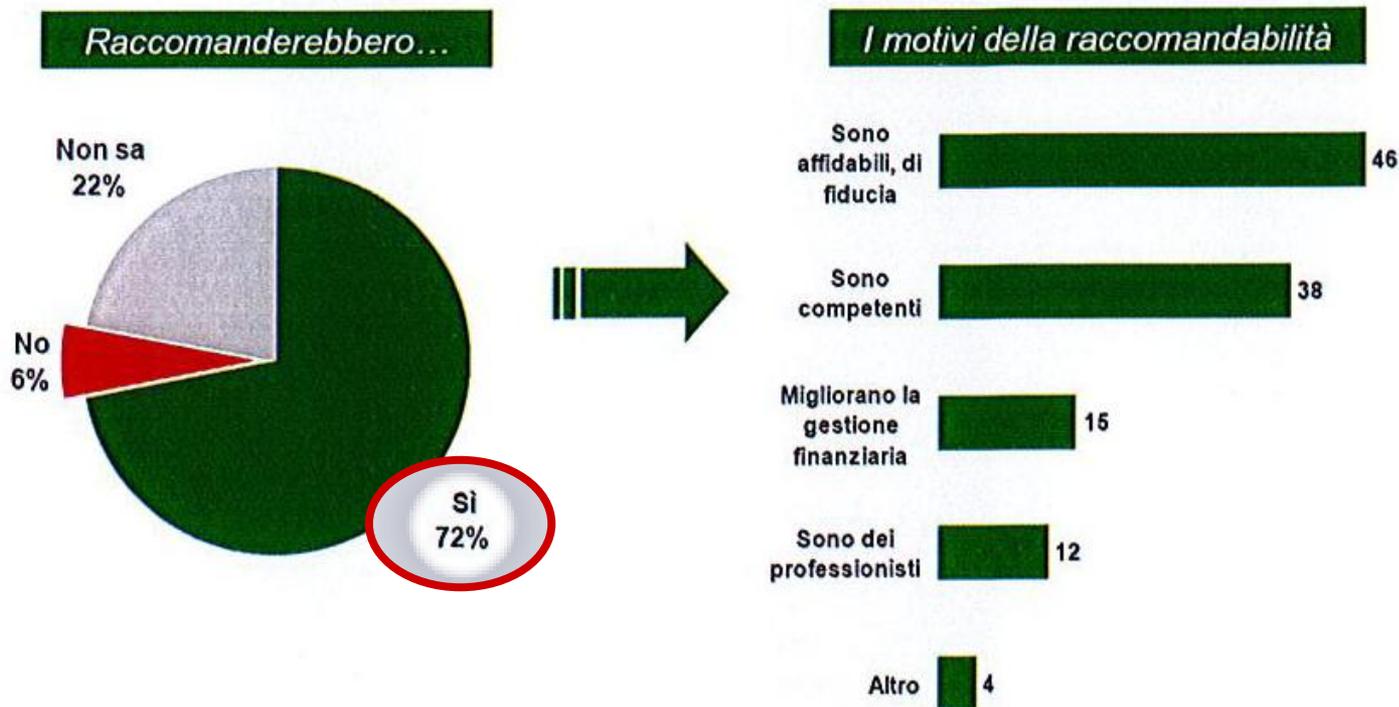


Fonte: GfK Eurisko, Elaborazione su dati GfK Global Trust Index, Seminario "Saper vedere oltre la crisi", 24 Settembre 2013, Roma

La funzione del promotore finanziario tra passato e futuro

La relazione tra PF e cliente-cittadino

La raccomandabilità del proprio promotore finanziario
tra i clienti di promotori finanziari (5% del campione)



TESTO DELLA DOMANDA: "Lei consiglierebbe il suo promotore finanziario ad un familiare/conoscente? Se sì, perché?"

Valori percentuali - Base: clienti di un promotore finanziario (36 casi)

Fonte: a cura di ISPO Ricerche, 7 Febbraio 2014, Roma

La funzione del promotore finanziario tra passato e futuro

Nella direttiva MIFID per i servizi di consulenza in materia di investimenti e di gestione di portafogli è previsto un regime stringente, imperniato sulla c.d. “**valutazione di adeguatezza**”, volta appunto ad accertare l’adeguatezza dell’operazione consigliata (nell’ambito del servizio di consulenza) o da realizzare (nell’ambito del servizio di gestione individuale) rispetto:

- alle conoscenze ed esperienze del cliente;
- ai suoi obiettivi di investimento; e
- alla sua capacità finanziaria.

La disciplina della “adeguatezza” si caratterizza per:

- a) **l’impossibilità di prestare il servizio** laddove il cliente non fornisca tutte le informazioni a tal fine richieste; e
- b) **il divieto di consigliare o realizzare operazioni che non siano adeguate** al cliente

La professionalità del promotore a servizio dell'investitore: la consapevolezza delle scelte

La bassa temperatura relazionale e la soddisfazione: la *Customer Satisfaction* non basta più a costruire distintività e fidelizzazione

Quota di consumatori soddisfatti (esempi da alcuni settori)

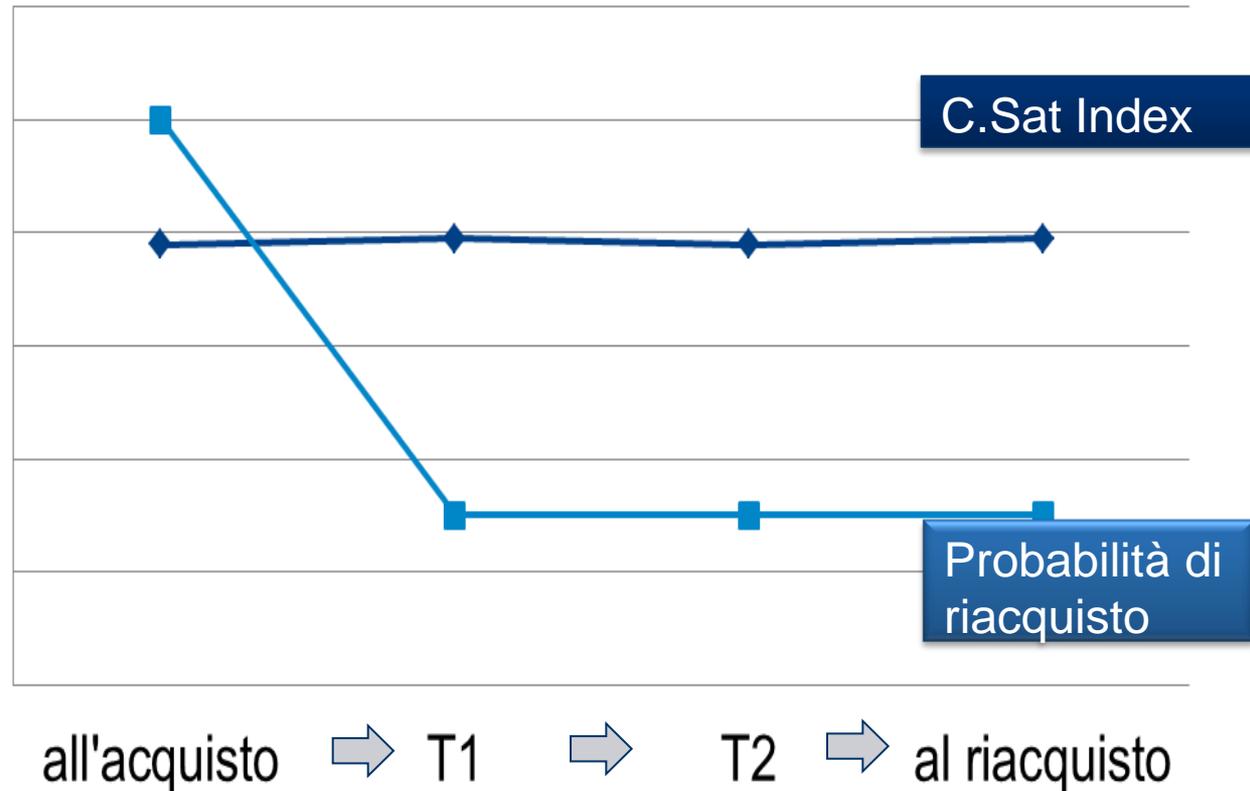
Auto 82%

Telecom 75%

Assicurazioni 55%

Banche 54%

Paradosso: «Buona la soddisfazione, riacquisto o fedeltà non garantiti»



Fonte: Seminario GfK Eurisko – “Saper vedere oltre la crisi”
24 Settembre 2013, Roma

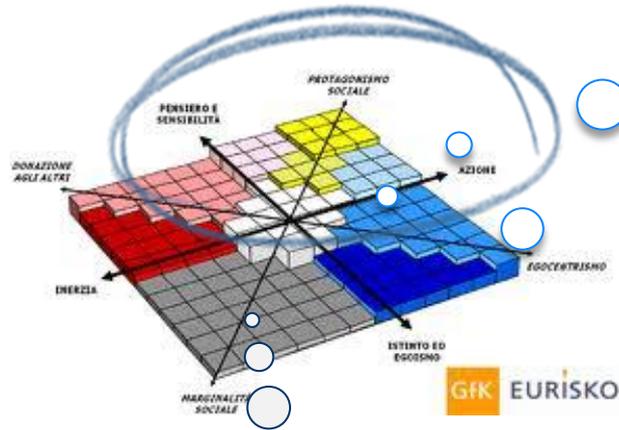


Organismo per la tenuta
dell'Albo Promotori Finanziari

La professionalità del promotore a servizio dell'investitore: la consapevolezza delle scelte

Le risposte della marca ai nuovi bisogni
Assecondare i bisogni di empowerment relazionale...

No brand,
but people



Costruire relazione
con le cose per
realizzare propri
progetti ed
esprimere la
propria personalità

Maker: 34%

Sviluppare
competenza per
usare al meglio le
cose che si
comprano

Experienced: 44%

Acquistare i beni
desiderati senza
porsi troppi limiti

Daydreamer 10%

Fonte: Seminario GfK Eurisko – “Saper vedere oltre la crisi”
24 Settembre 2013, Roma

Altre risposte e NR a 100%

La professionalità del promotore a servizio dell'investitore: la consapevolezza delle scelte

Il ruolo dell'Albo: il percorso di preparazione

Gli Aspiranti Promotori Finanziari dalla prima sessione 2009 ad oggi.

Anno	Prenotati	Presenti	% Presenti	Idonei	% Idonei
I sessione 2009	1.344	1.142	85,0%	35	3,1%
II sessione 2009	1.053	896	85,1%	194	21,7%
III sessione 2009	1.655	1.263	76,3%	379	30,0%
2009	4.052	3.304	81,5%	608	18,4%
2010*	5.308	4.063	76,5%	1.340	33,0%
2011	3.586	2.810	78,3%	888	36,1%
2012	3.942	3.361	85,3%	1.212	31,6%
2013	4.696	4.005	85,4%	1.689	42,2%
TOTALE	21.584	17.543	81,3%	5.737	32,7%

* Nel 2010 si sono tenute n. 4 sessioni di prove anziché n. 3

Fonte: APF

La professionalità del promotore a servizio dell'investitore: la consapevolezza delle scelte

Il Percorso di aggiornamento e crescita

- Per svolgere la professione di promotore è necessario essere aggiornati sulle tematiche oggetto dell'attività e tale obbligo è stabilito a livello normativo (art. 105 RI Consob).
- Destinatari della norma sono i promotori finanziari "operanti" per conto degli intermediari, intendendosi per "operanti" che fattivamente siano impegnati nell'attività di offerta fuori sede.
- L'obbligo di formazione e aggiornamento è diretto a dotare il promotore finanziario degli strumenti necessari per l'adempimento della propria prestazione professionale nei confronti della clientela, in forza delle regole di diligenza, trasparenza e correttezza di cui all'art. 107 R.I. e più in generale di cui all'art. 1176 c.c.



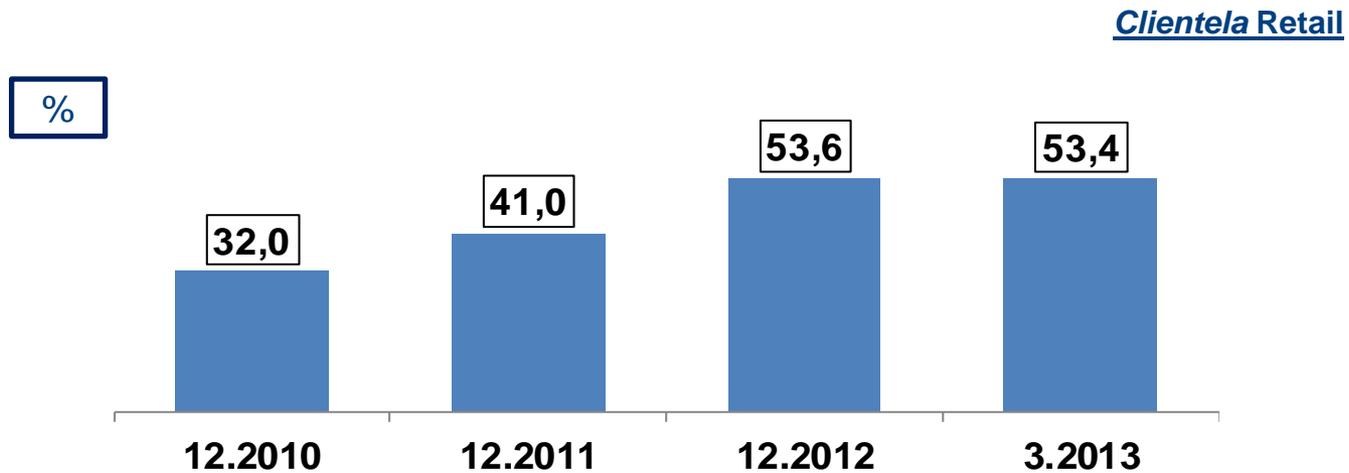
Conclusioni

- **La professione di promotore negli ultimi 25 anni ha avuto una spinta evolutiva verosimilmente di gran lunga maggiore rispetto alle altre modalità distributive dei prodotti finanziari**
- **Oggi la consulenza fa parte del *core business* dell'industria bancaria e dell'intermediazione**
- **La consulenza assume un ruolo fondamentale nei canali distributivi dei prodotti finanziari e nello stesso tempo un ruolo fondamentale per la tutela dell'investitore, in termini di consapevolezza delle scelte di investimento**



Conclusioni

Quota degli strumenti finanziari collocati da intermediari italiani oggetto di servizi di consulenza



Fonte: Consob

Come si dovrebbe evolvere il quadro normativo attuale?

Le diverse tappe del percorso normativo
che hanno portato alla previsione di APF o dell'OAM
evidenziano l'esplorazione progressiva
da parte del Legislatore e delle Autorità di vigilanza
di un modello di razionalizzazione dei compiti di gestione e controllo
nel settore della distribuzione

Come si dovrebbe evolvere il quadro normativo attuale?

L'iter del processo di evoluzione normativa: la ricerca di efficienza

Verso un modello di massima efficienza e di razionalizzazione nel settore della distribuzione:

**NUOVO
ASSETTO NORMATIVO
DI SETTORE**

TUTELA DEL RISPARMIATORE

PROFESSIONALITA' DEGLI OPERATORI

**ASSETTO ORDINATO DI
COMPETENZE ED ATTRIBUZIONI
FRA AUTORITA' ED ORGANISMI**



Come si dovrebbe evolvere il quadro normativo attuale?

Uno scenario possibile

Autorità di Vigilanza



NUOVO ASSETTO DI SETTORE

?

Organismi



Organismo per la tenuta
dell'Albo Promotori Finanziari



OAM organismo
degli agenti
e dei mediatori



Organismo per la tenuta del
Registro degli Intermediari
assicurativi e riassicurativi

Operatori (Distribuzione)

?

- Promotori Finanziari
- Consulenti Finanziari

- Agenti in Attività Finanziaria
- Mediatori Creditizi

- Agenti Assicurativi
- Broker Assicurativi



Organismo per la tenuta
dell'Albo Promotori Finanziari

Organismo per la tenuta dell'Albo dei Promotori Finanziari - APF

Via Savoia, 23 00198 Roma

E-mail info@albopf.it Tel. 06.45556100 Fax 06.45556113

