

PROFESSIONE PROMOTORE FINANZIARIO

**a cura di ANASF
Associazione Nazionale Promotori Finanziari**

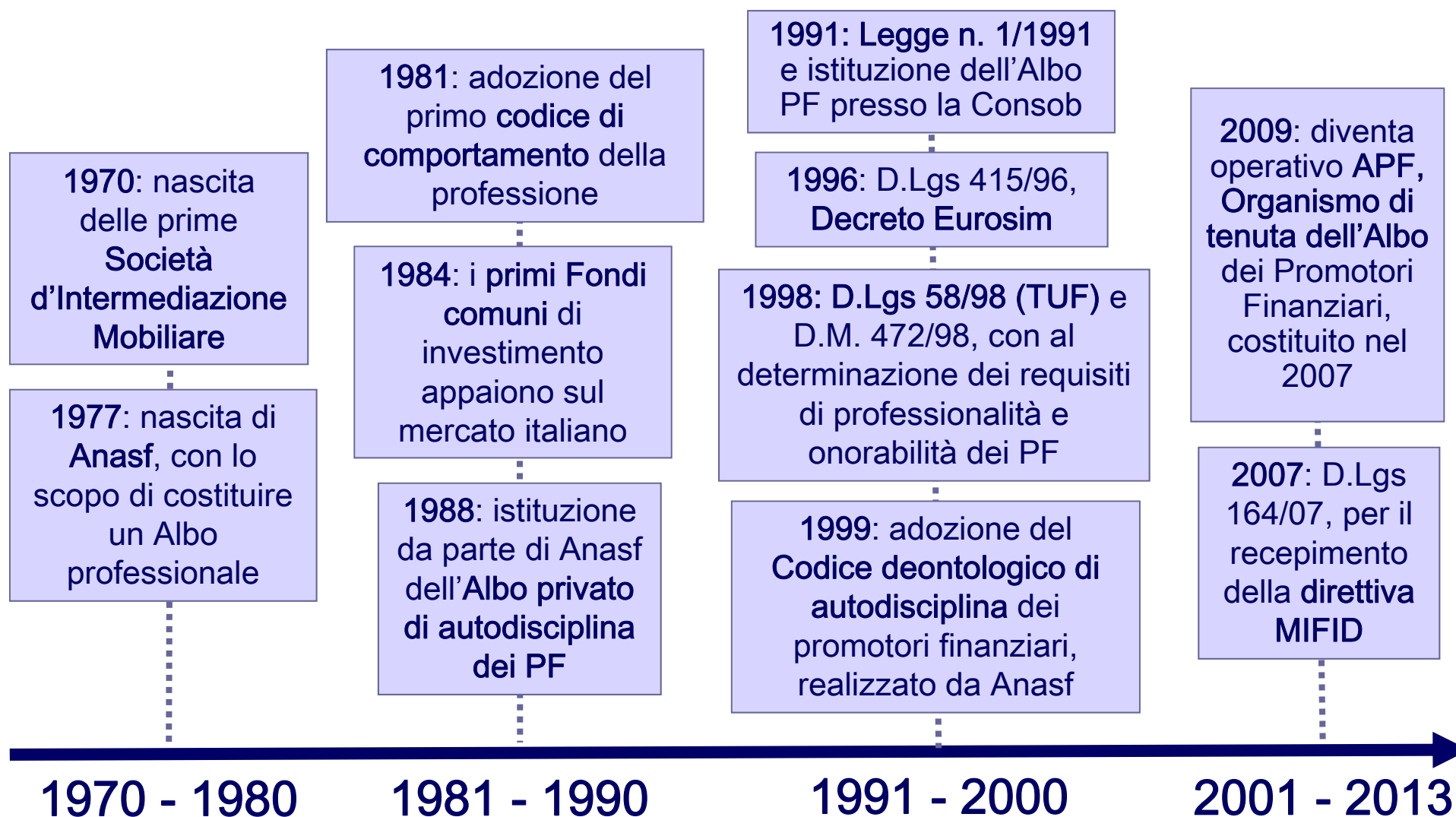
**13 dicembre 2013
Università degli Studi di Macerata**

La figura professionale e l'Albo dei Promotori Finanziari

Chi è il Promotore Finanziario

*E' la persona fisica che,
in qualità di agente collegato ai sensi
della direttiva Mifid,
esercita professionalmente l'offerta
fuori sede come dipendente,
agente o mandatario*

Le tappe della professione



Il Promotore Finanziario



... è l'unico operatore dell'industria del risparmio gestito autorizzato ad incontrare i risparmiatori al di fuori della sede di una banca, di una SIM o di una SGR e ad offrire loro strumenti finanziari e servizi di investimento



... per svolgere la professione il PF deve instaurare un rapporto esclusivo con un solo intermediario abilitato all'offerta fuori sede (SIM, SGR, banca, ecc.)

Il promotore è il professionista di riferimento dei risparmiatori perché

- ✓ offre consigli di investimento adatti alle richieste del cliente
- ✓ chiarisce dubbi e fornisce informazioni sugli investimenti realizzati



- ✓ offre un'assistenza personalizzata e continua
- ✓ contribuisce alla crescita della cultura finanziaria dei risparmiatori

Come diventare Promotore Finanziario

**Per poter esercitare la professione di PF
è necessaria l'iscrizione all'Albo Nazionale
dei Promotori Finanziari**



APF, l'Organismo per la
tenuta dell'Albo dei
Promotori Finanziari, è
effettivamente operativo dal
1° gennaio 2009

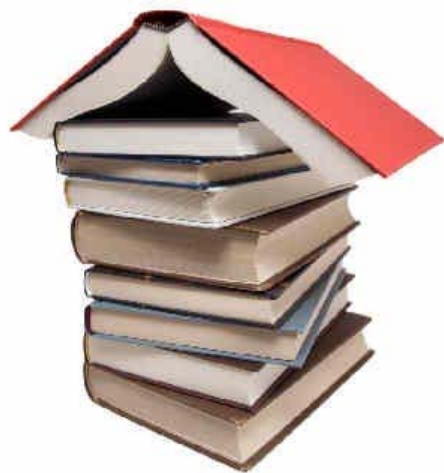
Per iscriversi all'Albo è necessario:

- ✓ essere in possesso dei **requisiti di onorabilità**
- ✓ avere un **titolo di studio non inferiore al diploma di istruzione secondaria superiore**, rilasciato a seguito di corso di durata quinquennale, ovvero quadriennale, integrato dal corso annuale previsto per legge, o un titolo di studio estero equipollente
- ✓ aver superato la **prova valutativa** prevista, oppure essere in possesso di specifici requisiti professionali



La prova valutativa per l'accesso all'Albo

La prova valutativa è costituita da un'unica prova scritta **teorico-pratica in forma di quiz**, informatizzata, che prevede l'utilizzo di un personal computer a disposizione di ciascun candidato, per risolvere **60 quesiti a risposta multipla nel tempo limite di 85 minuti**



Le materie dell'esame

Le materie su cui verte la prova valutativa per l'accesso all'Albo dei PF, nel rispetto di quanto stabilito dall'art. 100 del Regolamento Intermediari, sono:

- 1) matematica finanziaria e economia del mercato finanziario, pianificazione finanziaria e finanza comportamentale
- 2) diritto del mercato finanziario e degli intermediari e disciplina
- 3) dell'attività di promotore finanziario
- 4) diritto tributario nel mercato finanziario
- 5) diritto privato e di diritto commerciale
- 6) diritto previdenziale e assicurativo

L'esercizio della professione

Superato l'esame...

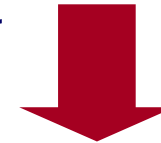
E ora?



Gli intermediari

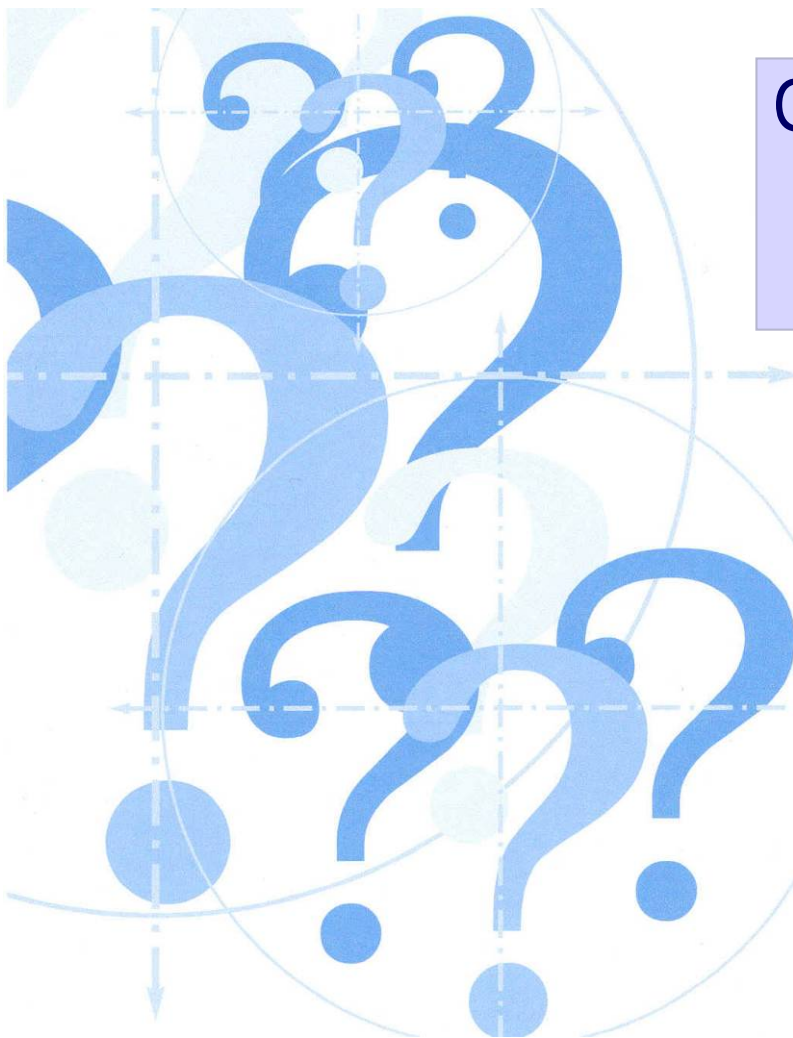
I neo Promotori Finanziari, superato l'esame, devono decidere presso quale intermediario iniziare a svolgere la propria attività

Alcune società svolgono attività di reclutamento, per altre è necessario presentare direttamente la propria candidatura



- ✓ **Sim**
- ✓ **Banche**
- ✓ **Imprese di investimento**
- ✓ **SGR**

Possibili dubbi



Che caratteristiche avrà il contratto che andrò a firmare?

Come sarò retribuito?

Chi saranno i miei clienti?

Inquadramento giuridico

Dopo l'iscrizione all'Albo, per poter esercitare la professione il promotore finanziario deve concludere accordi con un intermediario abilitato (SIM, SGR, banca, ecc.) ed aprire la propria posizione fiscale e previdenziale

Nella prassi le forme contrattuali che definiscono il rapporto con la società mandante sono:

- ✓ **CONTRATTO DI AGENZIA**
- ✓ **CONTRATTO DI LAVORO SUBORDINATO**
- ✓ **CONTRATTO DI MANDATO**

La retribuzione

Il PF è generalmente retribuito mediante provvigioni che vengono retrocesse dalla società

E' possibile che all'interno del contratto siano previste anche altre forme di remunerazione (minimi garantiti, acconti su provvigioni, management fee, etc...)



I clienti



RELAZIONI INTERPERSONALI E REFERENZE



WEB



TELEFONO

Lo svolgimento dell'attività



- 1. IL PRIMO CONTATTO CON IL RISPARMIATORE**
- 2. L'ANALISI DELLE ESIGENZE**
- 3. LA DIAGNOSI E LA PROPOSTA DI INVESTIMENTO**
- 4. LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO**
- 5. LA SOTTOSCRIZIONE DEL CONTRATTO**
- 6. L'ASSISTENZA CONTINUA**

1. IL PRIMO CONTATTO CON IL RISPARMIATORE



Al primo incontro con il risparmiatore il PF deve anzitutto consegnare due documenti:

- 1) una **dichiarazione della società** per la quale lavora, contenente gli estremi dell'iscrizione all'Albo, i dati anagrafici del promotore finanziario, gli elementi identificativi della società mandante
- 2) una **comunicazione informativa** sulle principali regole di comportamento che il professionista è tenuto a rispettare di fronte agli investitori

2. L'ANALISI DELLE ESIGENZE

Durante il primo incontro, e solo dopo la consegna dei documenti, il **Promotore Finanziario può dedicarsi all'analisi del risparmiatore e della sua situazione economica familiare**

Il risparmiatore deve aspettarsi che il PF chieda notizie precise:

- ✓ sulla situazione finanziaria
- ✓ sulle precedenti esperienze di investimento
- ✓ sulla famiglia
- ✓ sulla casa
- ✓ sulle esigenze immediate e future
- ✓ sugli obiettivi che intende raggiungere
- ✓ sul grado di rischio che è disposto ad affrontare in relazione agli investimenti che verranno sottoscritti

3. LA DIAGNOSI E LA PROPOSTA DI INVESTIMENTO

*Dopo aver completato l'analisi,
il PF passa alla fase operativa della diagnosi,
ossia all'illustrazione della proposta di
investimento e la successiva firma del contratto o
dei contratti relativi ai prodotti proposti*

L'architettura finanziaria che il professionista costruisce e sottopone al risparmiatore deve essere sempre **adeguata alla sua situazione finanziaria** e rifletterne con precisione la **disposizione al rischio**



4. LA COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO

Il PF può e deve costruire un portafoglio efficiente, personalizzato e coerente con gli obiettivi di investimento del risparmiatore definiti da un tempo e da un rischio massimo sopportabile

Il PF, inoltre, deve
illustrare
al risparmiatore i reali
costi da sostenere



5. LA SOTTOSCRIZIONE DEL CONTRATTO

Prima della sottoscrizione del contratto,
il PF deve consegnare al risparmiatore
copia del prospetto informativo
o degli altri documenti di chiarimento, se prescritti

Alla firma del contratto, il PF deve consegnare al
risparmiatore una copia dello stesso e di ogni altro
documento sottoscritto



Il PF non può ricevere dall'investitore denaro contante per il pagamento dei servizi e dei prodotti sottoscritti

Il risparmiatore può consegnare al professionista

- ✓ **assegni bancari o circolari intestati o girati alla società per cui opera il PF con la clausola *"non trasferibile"***
- ✓ **ordini di bonifico e strumenti finanziari nominativi o all'ordine, intestati o girati alla società che offre il servizio**

6. L'ASSISTENZA CONTINUA

L'attività di assistenza post-vendita è parte fondamentale della professione e valore aggiunto dei Promotori Finanziari

Ci si può rivolgere al PF:

- ✓ per ogni dubbio sull'andamento del proprio investimento
- ✓ per il disinvestimento - anche parziale - dei propri risparmi
- ✓ per le modifiche negli obiettivi che si erano ravvisati all'avvio del rapporto
- ✓ per la chiusura del contratto

Il PF stesso incontra periodicamente il risparmiatore per verificare la situazione, decidere in accordo con lui eventuali cambiamenti di investimento e informare sull'andamento di mercati



Il futuro della professione

Nello scenario attuale si rileva che:

- a) i **mercati finanziari** presentano dinamiche sempre più complesse;
- b) i **risparmiatori** stanno mutando il loro modo di approccio al mercato ed al risparmio (tra le cause l'incertezza verso gli investimenti, la vita media che si allunga, le minori sicurezze sul futuro pensionistico);
- c) i **Promotori Finanziari** sono consapevoli del fatto che solo essendo più preparati ed attenti possono offrire al cliente un servizio migliore.

Italia esempio per l'Europa



Riconoscimento a livello europeo della figura professionale del Promotore Finanziario



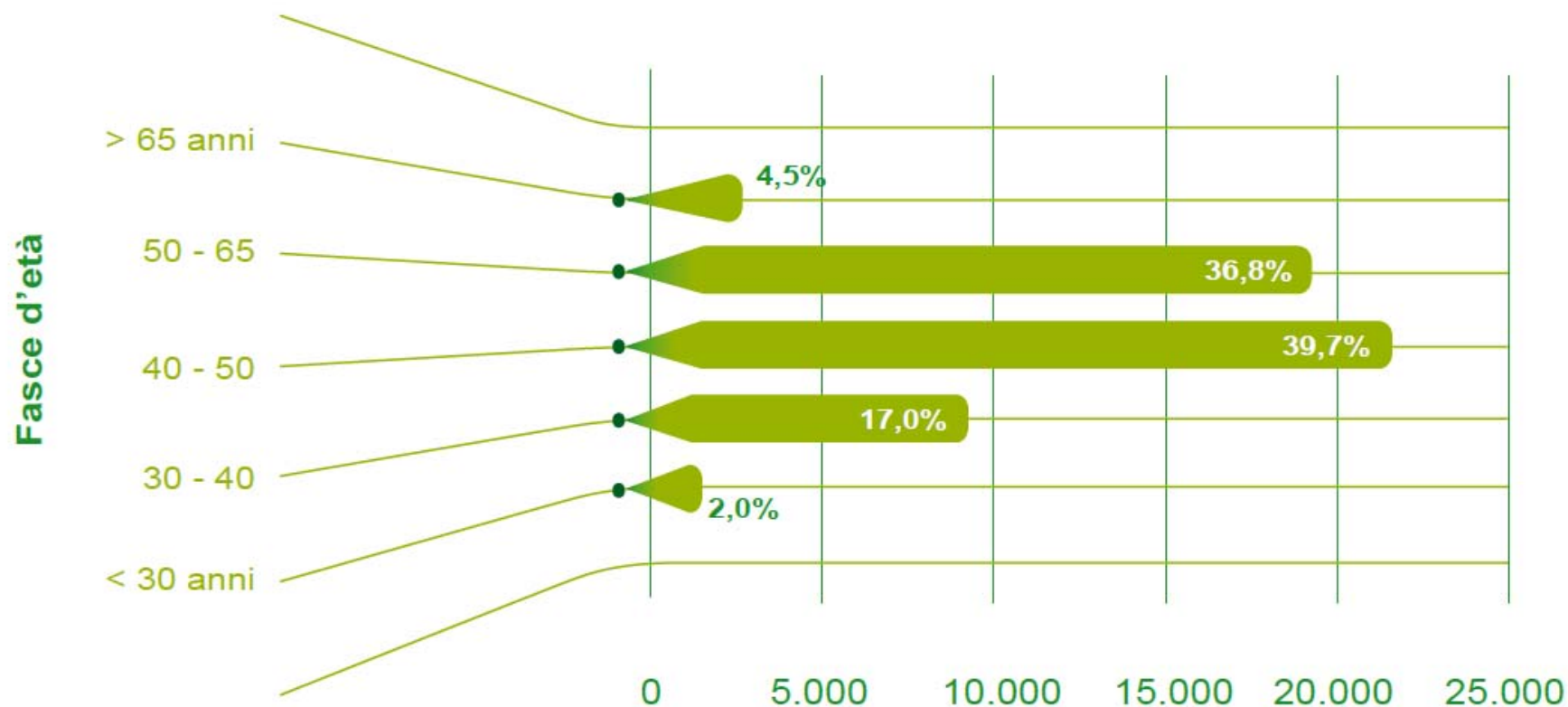
(René Magritte - "La finestra aperta")

La Direttiva Europea 2004/39/CE conosciuta come Direttiva Mifid ha innovato fortemente il mercato degli strumenti finanziari

I PF hanno dimostrato di essere una figura professionale fondamentale nei mercati europei, soprattutto durante le fasi di crisi

Lo spazio per un ricambio generazionale

Dettaglio sulla popolazione degli iscritti all'Albo
al dicembre 2012 distinti per fasce d'età



Fonte: APF, Relazione annuale_2012

I dati confermano le analisi

271 miliardi di euro
di patrimonio gestito e amministrato

3,5 milioni di clienti
si affidano ai promotori finanziari

11,8 miliardi di euro
la raccolta netta delle reti di promotori
finanziari dall'inizio dell'anno

La quota di risparmio delle famiglie affidata
ai promotori finanziari rappresenta circa il
9 % del sistema finanziario nazionale

Fonte: dati Assoreti settembre 2013

ANASF

Associazione nazionale dei promotori finanziari

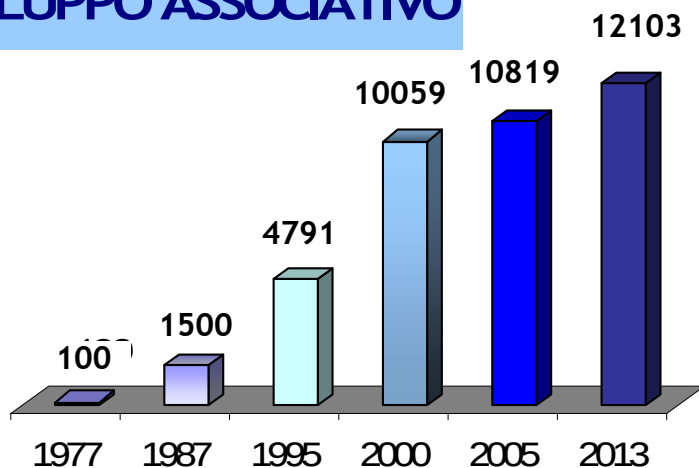
ANASF

**è l'unica
associazione
che
rappresenta
esclusivamente
Promotori
Finanziari**

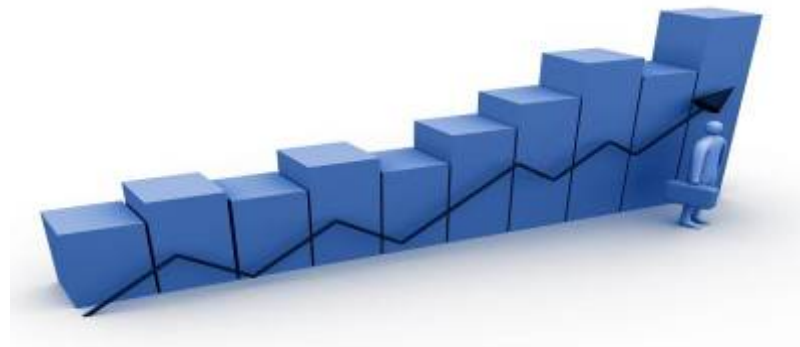


I numeri dell'Associazione

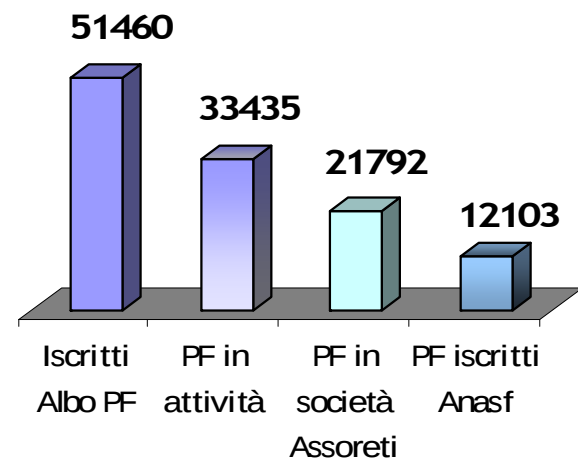
SVILUPPO ASSOCIATIVO



Fonte: Anasf, APF e Assoreti (ottobre 2013)



RAPPRESENTATIVITÀ



I sei obiettivi primari dell'Associazione sono:

- **TUTELARE** gli interessi morali, professionali ed economici dei Promotori Finanziari
- **VALORIZZARE** l'immagine della categoria nei confronti dei risparmiatori degli intermediari, delle istituzioni e dell'opinione pubblica
- **PROMUOVERE FORME DI PREVIDENZA** a favore dei promotori finanziari, anche mediante accordi con altri attori del mercato e con le istituzioni
- **PRESTARE CONSULENZA** agli iscritti sulle vertenze relative alla loro attività professionale
- **FAVORIRE LA FORMAZIONE** e l'aggiornamento professionale degli iscritti
- **PROMUOVERE UN REGISTRO UNICO EUROPEO** degli operatori del settore

SCOPRI COME OTTENERE LA
BORSA DI STUDIO ANASF



HOME CHI SIAMO AREE TEMATICHE COMITATI REGIONALI SERVIZI AI SOCI ECONOMICAMENTE RISPARMIATORI DIVENTA SOCIO INTRANET

QUICK LINK → CONSULENZA SEMINARI CONVENZIONI LINK NEWSLETTER TROVA SOCIO CONTATTI

Cerca

HOME



FTSE It. All-Share 12133 -0,37%

10:06

Il maltempo schiaffeggia
l'Italia. Due morti nelle
Marche

powered by **teleborsa**

SAVE THE DATE: EVENTO ANASF A ROMA IL 6 E 7 FEBBRAIO 2014

L'APPUNTAMENTO È CON ANASF A ROMA, IL 6 E 7 FEBBRAIO PRESSO L'AUDITORIUM
PARCO DELLA MUSICA, PER UNA DUE GIORNI DI LAVOR ... →

NEWS

Seminari Anasf, ultime tappe

Sono in via di conclusione i seminari Anasf accreditati per ...

Spesometro: c'è tempo fino al 31 gennaio 2014

RASSEGNA STAMPA

**09-OTT-2013 UN'ALTRA LADY
DI FERRO GUIDERÀ I
PROMOTORI** L'oggetto di
questa conversazione
riguarda i limiti posti...

**09-OTT-2013 APF, GRAZIE
PRESIDENTE E BENVENUTO
PRESIDENTE** I promotori
finanziari italiani hanno
superato un'importante...

SCRIVI AL PRE

SOTTO LA L

FOCUS MERCAT
ANCHE TU AI C

Il nuovo sito
www.anasf.it

ANASF
2014
**RESSI
TORIALI
F 2013
tembre**

Anasf per i risparmiatori



La fiducia dei risparmiatori in un mercato amico dei loro diritti è il primo requisito su cui i promotori finanziari basano le prospettive di sviluppo della loro professione

Facendo proprio questo principio, ANASF ha redatto la **Carta dei diritti dei Risparmiatori**, affinché le loro scelte siano consapevoli e responsabili e siano sempre tutelate

Educazione Finanziaria



490 i formatori abilitati per il progetto
su tutto il territorio nazionale

Borsa di studio



IVO TADDEI

Anasf dal 2007
offre agli studenti
di discipline
economico-finanziarie
la possibilità di concorrere
all'assegnazione di una borsa
di studio dedicata alla memoria di Ivo Taddei.
Per info www.anasf.it
formazione@anasf.it

Il valore dell'educazione finanziaria

Il valore della pianificazione finanziaria

Dal concetto di ciclo di vita e
dall'analisi degli eventi che
scandiscono le fasi di
transizione della famiglia



al VALORE DELLA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

per raggiungere i propri obiettivi in maniera efficace ed
efficiente e conoscere gli strumenti del mercato che
consentono di **soddisfare le proprie esigenze della vita**

Il risparmio



Il risparmio è un sacrificio del consumo presente, in vista di una maggiore possibilità di consumo futuro

In economia il **risparmio** è la quota del reddito di persone, imprese o istituzioni che non viene spesa nel periodo in cui il reddito è percepito, ma è accantonato per essere speso in un momento futuro.

Il risparmio e l'evoluzione delle priorità



Fonte: PROGeTICA, progetto di educazione finanziaria per le scuole secondarie di secondo grado
Economic@mente® - Metti in conto il tuo futuro

Come procedere : il metodo

- 1) Stabilire degli obiettivi
- 2) Quantificarne il valore
- 3) Decidere in quanto tempo realizzarli



Un esempio pratico

Rinunciare ogni giorno ad uno snack,
quale opportunità ci fa avere tra un anno?

2 euro x 365gg = 730 euro

Pianificare per raggiungere gli obiettivi

ESEMPIO

OBIETTIVO : 100.000 € a 65 anni
Tasso di rendimento 6% reale annuo



Versamento mensile



Risparmiatore ventenne
37,9 € al mese

Risparmiatore cinquantenne
346,9 € al mese

IL RISPARMIATORE 20enne HA INVESTITO NEL TEMPO

Pianificare per raggiungere gli obiettivi

Prima si inizia a pianificare
maggiore sarà il benessere raggiunto

ESEMPIO

**Versamento mensile: 100 € fino a 65 anni
Tasso di rendimento 5% annuo**



Capitale finale



**Risparmiatore ventenne
263.515 €**

**Risparmiatore ventunenne
247.431 €**

16.084 in meno per un solo anno!

Il livello di conoscenza in materia di investimenti finanziari



Tab.1 - Livello delle *Financial Skills*

Rank	Paese	2011	Rank	Paese	2011
1	Denmark	8,31	31	Spain	6,70
2	USA	8,08	32	Argentina	6,67
3	Ireland	8,08	33	Thailand	6,47
4	Australia	8,00	34	Japan	6,38
4	Switzerland	8,00	35	Greece	6,29
6	Sweden	7,91	36	Qatar	6,27
7	Canada	7,86	37	Slovak Republic	6,25
8	Israel	7,83	38	Hungary	6,21
9	Finland	7,79	39	Czech Republic	6,16
10	Hong Kong	7,60	40	Poland	6,04
10	India	7,60	41	UAE	6,00
12	Netherlands	7,57	42	Indonesia	5,86
13	Norway	7,52	43	Mexico	5,82
14	Germany	7,50	44	Italy	5,81
15	Iceland	7,40	45	Portugal	5,76
16	Chile	7,33	46	Korea	5,65
17	Turkey	7,31	47	Slovenia	5,52
18	United Kingdom	7,29	48	Jordan	5,50
19	Belgium	7,24	49	Ukraine	5,49
20	Austria	7,18	50	China Mainland	5,48
21	Philippines	7,12	51	Peru	5,41
22	Taiwan	7,11	52	Venezuela	5,37
23	Malaysia	7,06	53	Brazil	5,35
24	New Zealand	7,04	54	South Africa	5,01
25	Singapore	6,94	55	Lithuania	4,83
26	Colombia	6,84	56	Croatia	4,49
27	Russia	6,75	57	Estonia	4,42
28	Luxembourg	6,72	58	Romania	4,30
29	Kazakhstan	6,72	59	Bulgaria	3,73
30	France	6,71			

Fonte: IMD World Competitiveness Yearbook 2011

Chi favorisce la cultura finanziaria

I professionisti del settore affiancano il risparmiatore nelle sue scelte attraverso:

- **Informazione**, per rendere il risparmiatore consapevole delle opportunità finanziarie
- **Istruzione**, per acquisire capacità e competenze necessarie per comprendere i termini e le nozioni finanziarie
- **Pianificazione**, per consentire al risparmiatore di fare un uso consapevole delle informazioni ricevute

ANASF

Associazione Nazionale Promotori Finanziari

Via Vittor Pisani, 22 - 20124 Milano

Tel. 02 67382939

Fax 02 67070839

E-mail: anasf@anasf.it