

Redazione/Amministrazione: via Santa Sofia, 27
20122 Milano - tel. 02/58.32.30.55 r.a. - fax 02/58.31.80.01 -

E-mail: investire@edinvestire.it

PROMOTORE ITALIA

Supplemento del mensile INVESTIRE

Direttore responsabile Andrea Giacobino

Stampa Seregni Industrie Grafiche - Paderno Dugnano (MI)

Editore Editrice Skipper s.r.l.

Realizzazione a cura di *Maria Cristina Balma*

Sommario febbraio 2005

- 2** Ballano i due deficit di *M. C. B.*
- 5** Raccolta scoppiettante trainata... a cura di *Assoreti*
- 6** Informazione sulla Rete: l'America è lontana di *M.C.B.*
- 9** Il gusto di andare controcorrente di *L. So.*
- 10** L'angolo dell'avvocato di *Carlo Maria Esini*
- 11** L'angolo del commercialista di *Luigi Gaffuri*
- 13** Formazione sul territorio a cura di *Anasf*



IN COPERTINA

13 LA FORMAZIONE SI FA SUL TERRITORIO

6 AMICO WEB: TUTTI I SITI UTILI PER I PF

5 FOCUS RACCOLTA

4 GESTORI A CONFRONTO

12 RETI

15 MARKETING

9 PROTAGONISTI **1&2** nelle foto *P. Giuliani (sin.) e M. Sturmman*

Le Borse vanno meglio, adesso bisogna dirlo

Fa paura dire quanto hanno fatto i mercati negli ultimi due anni? L'impressione, infatti, è che non lo sappia nessuno, oppure lo dica a bassa voce. Eppure gli indici di Borsa hanno **guadagnato discretamente**: il **Mibtel** ha reso il **34,6%** nei due anni, il **Dow Jones EuroStoxx** il **29,8%**, il mercato giapponese ha registrato un +18% e l'indice più rappresentativo, l'**MSCI World**, ha segnato un +13,7%.

Non è stato poi così male, in fondo; se pensiamo allo scarso rendimento dei titoli di stato e alle delusioni dei *corporate bond*. Forse, allora, chi diceva di non scappare dai titoli azionari non aveva torto. Se tutti i clienti sono scontenti però, probabilmente non hanno ricevuto informazioni adeguate. Oppure sono scappati tutti dalle azioni?

Sembra proprio di sì, perché la risposta del risparmio gestito al **+16% di Piazza Affari nel 2004** è stata, paradossalmente, una **raccolta negativa dei fondi comuni di 10,491 miliardi** nell'anno passato.

Le nuove tendenze di mercato delle reti evidenziano la valenza del rapporto tra promotore e cliente e i clienti stessi si dichiarano soddisfatti del rapporto che hanno con il loro consulente. Qualcosa però non ha funzionato: gli anni bui hanno lasciato **negatività e insicurezza** al sistema e in pochi hanno colto le opportunità del mercato.

E' pertanto venuto il momento di **trasmettere positività** per migliorare il *sentiment* dei risparmiatori. Le basi ci sono: l'investimento in azioni continua a interessare a una quota consistente di famiglie italiane, ma la fiducia negli ultimi quattro anni è scemata. Anche chi una volta si definiva un investitore moderatamente aggressivo, oggi ritiene più opportuno prediligere un investimento prudente. Una delle cause più rilevanti di questo atteggiamento è la maggior difficoltà, rispetto un tempo, da parte delle famiglie di **generare risparmio**: questo fa sì che quei pochi soldi che si riescono a risparmiare ogni anno siano diventati più preziosi. Ai promotori spetta questo importante compito di comunicazione verso i loro clienti, non solo per dare maggiori possibilità a costoro di trarne profitti, ma anche per generare un miglior effetto positivo all'economia italiana ed estera che ha bisogno più che mai di grande fiducia. €

Maria Cristina Balma

Piano - Rosnati in arrivo

C'è grande curiosità per il piano industriale di **Giuseppe Rosnati**, neodirettore generale di **Banca Fideuram**. Il nuovo programma di sviluppo intende dare grande impulso alla crescita per recuperare il calo della raccolta a fine novembre scorso rispetto al 2003; i consulenti di **McKinsey** stanno finalizzando il piano insieme alla direzione generale. Sono stati coinvolti anche alcuni *manager* storici della rete di vendita. Intanto il nuovo vicedirettore generale di Fideuram è l'interno Donato Gualdi; mentre il nuovo a.d. di Sanpaolo Invest è Matteo Colafrancesco, altro interno. Gli spostamenti al vertice hanno fatto soffrire la raccolta dell'ultimo trimestre, ma i promotori sembrano aver dato fiducia nell'ultimo mese al nuovo direttore generale: la **raccolta di dicembre 2004 è stata infatti positiva per circa 10 milioni**. La curiosità sulla pubblicizzazione del piano, i cui tempi non sono ancora noti, è aumentata in seguito alle dichiarazioni di Rosnati riguardo **possibili acquisizioni di altre reti di vendita**. E ciò nonostante alcuni continuano a pensare che proprio Fideuram possa essere venduta o, in caso contrario, integrata per la parte *wealth management* sotto Sanpaolo Wealth Management.

Art. bc.cernusch@rele2.it



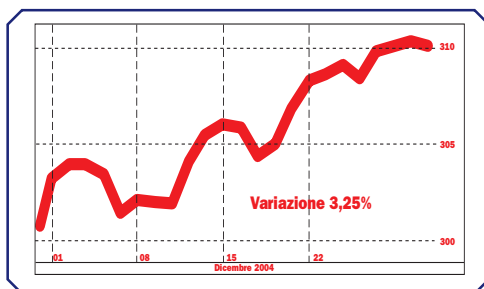
**Selezioniamo e formiamo
Promotori Finanziari
in tutto il territorio nazionale.**

**Società Finanziarie e Bancarie interessate
ad ampliamento della propria rete vendita
possono contattarci a :**

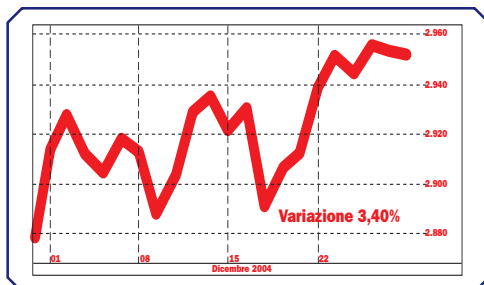
Tel 0549.942738 - fax 0549.942349 E-Mail : info@iscorsm.com

Vedi nostro spazio in 3° copertina

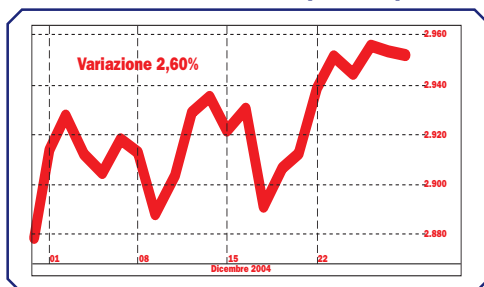
MSCI (azioni)



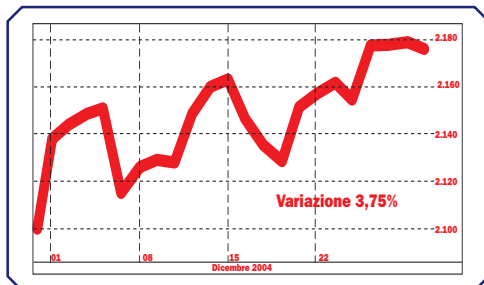
DOW JONES (azioni)



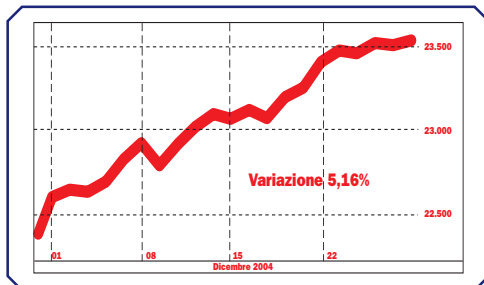
EUROSTOXX 50 (azioni)



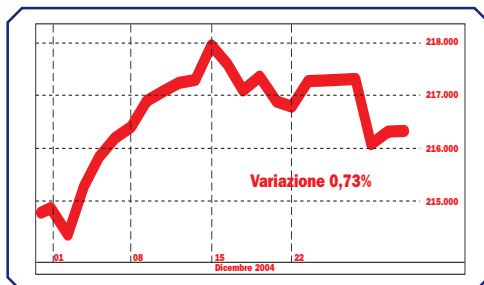
NASDAQ (azioni)



MIBTEL (azioni)



JP MORGAN EMU (bonds)



Mercati & Prodotti

Ballano i due deficit

Sull'andamento dei mercati pesano i disavanzi USA.



Se il 2004 è stato fortemente influenzato dal **prezzo del petrolio** e i movimenti delle riserve nazionali di greggio, le previsioni di analisti e gestori per il 2005 sembrano essere condizionate prevalentemente dal **doppio deficit statunitense** (commerciale e pubblico).

La situazione americana è in grado di dare forti implicazioni in termini macroeconomici e l'aspettativa è che l'azienda-mondo lavori con gradualità per ridurre gli squilibri finanziari tra i vari paesi. Se ciò avvenisse, consentirebbe di rientrare dagli squilibri esistenti senza eccessivi scossoni all'economia mondiale, soprattutto se le azioni per la riduzione del doppio deficit statunitense risiederanno in una politica monetaria non espansiva, nel contenimento della spesa pubblica, oltre alla prosecuzione della svalutazione del dollaro, che potrebbe far recuperare competitività alle aziende statunitensi sui mercati esteri, migliorando in questo modo la bilancia commerciale. **L'obiettivo è che il tasso di crescita non scenda sotto il 3% nel 2005.** L'Europa, per cui si prevede invece una crescita intorno al 2,2%, spinta dai consumi, potrebbe subire qualche rallentamento a causa della **svalutazione del dollaro** e del **rallentamento della domanda mondiale**.

All'interno di questo scenario potrebbe proseguire una **relativa debolezza del**

dollaro rispetto all'Euro e allo yen, che dovrebbe contribuire ad iniziare un processo di inversione del deficit della bilancia dei pagamenti USA. La politica monetaria della Federal Reserve continuerà su un percorso di **graduale accrescimento dei tassi d'interesse**, che dovrebbe contribuire a rallentare la domanda interna. In particolare in Europa potrebbe accelerare il rallentamento della ripresa per via della diminuzione della domanda mondiale; mentre **le politiche monetarie dovrebbero rimanere più accomodanti rispetto a quelle di oltreoceano**.

Il termometro dell'efficacia della correzione intrapresa potrebbe essere costituito dai dati statunitensi sulla bilancia commerciale e sul deficit pubblico. In questo scenario, **le conseguenze per i mercati azionari dovrebbero essere moderatamente positive**, grazie alla crescita attesa degli utili (o dei dividendi) e i multipli di mercato, che tradizionalmente determinano il valore delle azioni. Secondo il sondaggio **Assiom** per fine febbraio è prevista una moderata crescita del mercato italiano dal 61% degli operatori, sostanzialmente in linea con le prospettive di crescita degli indici borsistici continentali. Gli stessi operatori credono quindi in una crescita economica sostenibile. €

DI M. C. B.

Top del mese

AZIONE

Titolo: **Finarte Semenzato**
Prezzo al 7/12/2004: **Euro 0,878**
Prezzo al 7/1/2005: **Euro 1,537**
Performance al 7/1/2005:
+75,1%
Fonte Caboto Banca Intesa

FONDO PENSIONE

Nome: **Almeglio Azionario**
Emittente: **Allianza Assicurazioni SpA**
Prezzo al 30/11/2004: **Euro 15,52**
Prezzo al 30/12/2004: **Euro 16,16**
Performance: **+4,16%**
Fonte Bluerating
in collaborazione con S&P

OBBLIGAZIONE

Emittente: **Pemex Project Funding**
Cedola: **6,375%**
Scadenza: **5/8/2016**
Rating S&P: **BBB-**
Prezzo al 10/12/2004:
Euro 107,05
Prezzo al 10/1/2005:
Euro 108,63
Rendimento (Total Return
su base mensile)
al 10/1/2005: **+2%**
Fonte Caboto Banca Intesa



FONDO DI DIRITTO ITALIANO

Nome del fondo:
Bim Az. Small Cap Italia
Valuta: **Euro**
Emittente: **Bim Interbancaria SGR**
Categoria Assogestioni:
Azionari Italia
Rendimento dal 30/11/2004
al 31/12/2004: **+5,88%**
Fonte Lipper

ETF

Emissione: **11/12/2003**
Emittente: **SocGen**
Sottostante: **S&P/MIB**
Rendimento
dall'1/12/2004
al 3/1/2005: **+3,48%**
Fonte SocGen

FONDO DI DIRITTO ESTERO

Nome del fondo:
JPMF Middle East Eq. A USD
Valuta: **US Dollar**
Emittente: **JP Morgan Fleming Asset Mgmt Europe**
Categoria Lipper:
Equity Emerging Mkts Other
Rendimento dal 30/11/2004
al 31/12/2004: **+9,05%**
Fonte Lipper

COVERED W.

Tipo: **call**
Emittente: **Banca IMI**
Sottostante: **Generali**
Strike price: **25**
Scadenza: **19/3/2009**
Codice Isin: **IT0003682413**
Performance dall'1/12/2004 al
31/12/2004: **+225,53%**
Fonte UBM



Flop del mese

AZIONE

Titolo: **Centenari & Zinelli**
Prezzo al 7/12/2004:
Euro 0,688
Prezzo al 7/1/2005: **Euro 0,589**
Performance al 7/1/2005:
-14,4%
Fonte Caboto Banca Intesa

FONDO PENSIONE

Nome: **Aureo comparto obbligazionario**
Emittente: **Aureo Gestioni SGR S.p.A.**
Prezzo al 30/11/2004:
Euro 10,55
Prezzo al 30/12/2004:
Euro 10,48
Performance: **-0,67%**
Fonte Bluerating
in collaborazione con S&P

OBBLIGAZIONE

Emittente: **Bombardier**
Cedola: **5,750%**
Scadenza: **22/2/2008**
Rating S&P: **BB**
Prezzo al 10/12/2004:
Euro 99,88
Prezzo al 10/1/2005:
Euro 96,04
Rendimento (Total Return
su base mensile)
al 10/1/2005: **-3,51%**
Fonte Caboto Banca Intesa

Sopra: la borsa di Milano e Antoine Bernheim (Assicurazioni Generali), sotto Gabriele Galateri di Genola (Mediobanca)

FONDO DI DIRITTO ITALIANO

Nome del fondo:
Gestielle Cina
Valuta: **Euro**
Emittente: **Aletti Gestielle SGR**
Categoria Assogestioni:
Azionari Paese
Rendimento dal 30/11/2004
al 31/12/2004: **-4,21%**
Fonte Lipper

ETF

Emissione: **26/6/2003**
Emittente: **NASDAQ**
Sottostante: **NASDAQ 100**
Rendimento
dall'1/12/2004
al 3/1/2005: **-1,28%**
Fonte SocGen

FONDO DI DIRITTO ESTERO

Nome del fondo:
Lemanik Sicav Active Group
Valuta: **US Dollar**
Emittente: **Lemanik Sicav**
Categoria Lipper:
Equity Other Industries
Rendimento dal 30/11/2004
al 31/12/2004: **-10,36%**
Fonte Lipper

COVERED W.

Tipo: **put**
Emittente: **Banca IMI**
Sottostante: **Mediobanca**
Strike price: **11**
Scadenza: **22/1/2009**
Codice Isin: **IT0003738991**
Performance dall'1/12/2004 al
31/12/2004: **-97,91%**
Fonte UBM



Preferisco i bond emergenti



1) I margini di rialzo dei tassi negli USA sono più marcati rispetto all'area Euro, grazie principalmente ad un diverso atteggiamento da parte delle due banche centrali di riferimento. La Fed, di fronte ad un' **economia in miglioramento** (il 2004 dovrebbe chiudersi con una crescita media del Pil reale leggermente al di sopra del 4%), ha manifestato recentemente (si vedano le minute del Fomc del 14 dicembre) **preoccupazioni per gli sviluppi futuri dei prezzi**. In sostanza la Fed teme che si possa verificare un **rialzo del costo del lavoro** in seguito ad un calo della crescita della produttività. Di conseguenza viene mantenuto un atteggiamento di **politica monetaria restrittiva**, sebbene in chiave moderata. In Europa, la situazione è diversa sul piano macroeconomico dal momento che la domanda interna continua ad essere debole ed a ciò si aggiunge l'andamento dell'Euro che, malgrado i recenti ritracciamenti, si mantiene ancora su livelli piuttosto forti verso il dollaro penalizzando l'export. In questo contesto risulta arduo immaginare una fase di rialzo dei tassi anche da parte della BCE che potrebbe invece limitarsi a mantenerli fermi all'attuale 2%. Di conseguenza, l'aspettativa è di un **trend di graduale ripresa dei tassi negli USA ed in modo molto più marginale in Europa**. Occorre però precisare che, negli USA la crescita potrebbe risultare inferiore alle attese attuali per effetto del venir meno del supporto di politica fiscale. Di conse-

guenza non è da escludere l'ipotesi di un politica monetaria della Fed ancora più moderata nella seconda parte del 2005, quando in alcuni *meeting* la Fed potrebbe lasciare invariati i tassi di riferimento.

2) I bond governativi dei paesi emergenti hanno realizzato un'ottima performance nel 2004, con l'indice Embi+ spread che ha segnato i livelli minimi record. A tale andamento ha contribuito soprattutto la fase di bassi tassi di interesse che ha interessato sia gli USA sia l'area Euro. La possibilità di una graduale fase di rialzo dei tassi negli USA potrebbe in parte ridurre l'appetibilità verso i bond emergenti da parte degli investitori USA, mantenendo però in essere la preferenza verso tali asset da parte degli investitori europei, dal momento che nell'area Euro dovrebbe perdurare una fase di tassi solo in lieve rialzo e quindi storicamente ancora piuttosto contenuti. In sintesi **l'aspettativa è per un comportamento mediamente positivo dei bond dell'area emergente** ma con due precisazioni: la prima tiene conto che la performance potrebbe essere sensibilmente più contenuta rispetto a quella del 2004; la seconda riguarda la maggiore appetibilità verso i bond emergenti che potrebbe manifestarsi soprattutto nella seconda parte dell'anno, quando anche l'economia americana potrebbe evidenziare qualche difficoltà a rispettare le attuali stime di crescita. ☹

(Antonio Cesarano, responsabile della ricerca di mercato MPS Finance)

Meglio i "corporate"



1) Il 2004 è stata un anno caratterizzato dall'anomalia dei tassi di stato a livello mondiale e in particolare americani che hanno iniziato e chiuso l'anno all'incirca allo stesso livello nonostante una crescita dell'economia americana al di sopra del suo potenziale.

La buona tenuta dei mercati obbligazionari nel 2004 è indiscutibilmente associata alla politica di acquisto di obbligazioni di stato USA da parte delle banche centrali asiatiche per evitare una perdita di competitività delle loro valute.

La questione è quindi legata alla possibilità che questo comportamento perduri nel tempo.

E' chiaro che non prevediamo un cambiamento brusco nella politica di riserva delle banche centrali ma è altresì vero che il recente forte apprezzamento della valuta europea ha mostrato una **leggera modificazione dell'allocazione delle riserve di cambio in valute diverse dal dollaro statunitense, in particolare a favore dell'Euro**.

Di conseguenza **i mercati obbligazionari sono destinati ad aggiustarsi prima o poi**, dato che i rendimenti obbligazionari sono troppo bassi ai livelli attuali negli Stati Uniti e non sembrano giustificabili in un contesto di crescita dell'economia americana prossima al suo potenziale nel 2005 e di **inflazione in leggera crescita**.

Di conseguenza, restiamo sulla difensiva sui mercati obbligazio-

domande

1) Pensa che i tassi dei titoli di stato americani siano ancora destinati a salire nel 2005? Quali saranno le conseguenze per il mercato europeo?

2) Crede che i corporate bond dei paesi emergenti rappresentino ancora una buona opportunità d'investimento?

nari di stato USA tenuto conto del loro livello estremamente elevato in termini di prezzi e continuiamo a pensare che il mercato europeo avrà una performance migliore del suo omologo statunitense.

2) Sia le obbligazioni societarie sia quelle dei mercati emergenti hanno registrato delle buone performance nel 2004 ed attirato l'interesse di molti investitori in cerca di attivi più rischiosi, ma ancora reticenti ad entrare sui mercati azionari.

Un contesto di crescita economica che resterà solida (seppur in rallentamento) **ed un processo di risanamento dei bilanci aziendali** ormai ben avviato (il tasso di *default* è diminuito) rappresentano uno **scenario favorevole dal punto di vista dei fondamentali per i corporate bond anche nel 2005**.

Per quanto riguarda le obbligazioni dei paesi emergenti la loro ottima performance del 2004 è stata giustificata dal miglioramento globale delle notazioni di questi paesi.

Tuttavia per entrambi gli attivi le valorizzazioni appaiono ormai care e raccomandiamo quindi **prudenza e selettività**. ☹

(Manuela Maccia, direttore investimenti BNP Paribas AM SGR)

Raccolta scoppiettante trainata dagli assicurativi

A novembre l'attività di intermediazione segna un progresso del 7,9%. Fondi esteri in evidenza.

Nel mese di novembre, l'attività di collocamento fuori sede di prodotti finanziari e servizi di investimento svolta dalle imprese aderenti ad Assoreti è stata pari a 10,6 miliardi, con un **incremento del 7,9% rispetto al mese precedente**.

Tale crescita ha coinvolto tutti i comparti: sia il risparmio gestito, per il quale si è registrato un aumento dell'intermediazione lorda pari al 5,9%, sia l'operatività in titoli (+11,4%).

Negli ultimi tre mesi si è così osservata una **continua crescita dei volumi di intermediazione a riprova di una netta ripresa dell'attività delle reti di promotori**, dopo la consueta pausa estiva. Anche per quanto riguarda la raccolta netta, il mese di novembre si è concluso con un bilancio decisamente positivo.

Le sottoscrizioni al netto dei riscatti infatti, con un ammontare complessivo pari a 494,6 milioni, hanno fatto registrare un incremento del 28,3% rispetto al mese di ottobre (385,5 milioni).

Si tratta di un incremento riconducibile ai prodotti e servizi del risparmio gestito per i quali si è riscontrata una raccolta complessiva di 371,9 milioni rispetto ai 26,3 milioni di ottobre. In particolare, anche in quest'ultimo mese sono i **prodotti assicurativi** (524,6 milioni di Euro) e **nello specifico le unit linked** (374,2 milioni) a polarizzare la maggior parte delle risorse dei risparmiatori seguiti dalle reti di promotori finanziari.

Positiva è stata anche la raccolta netta in Oicr di diritto estero (332,8

milioni); mentre si sono registrati valori negativi sia per gli Oicr di diritto italiano (-334,1 milioni) sia per le Gpf (-241,0 milioni). Complessivamente, la raccolta netta diretta ed indiretta in quote di OICR da parte delle reti, ovvero la raccolta realizzata sia attraverso il collocamento di fondi e Sicav, di GPF, unit linked e di piani previdenziali individuali, è stata positiva per 154,9 milioni; valore che si confronta con il dato di sistema pari a -1,3 miliardi e quindi con la raccolta negativa da parte degli altri canali di distribuzione.

Per quanto riguarda infine il risparmio amministrato, la **raccolta in titoli** (63,2 milioni) e la **liquidità confluita sui conti correnti** (59,6 milioni) hanno determinato un flusso netto per il comparto pari a 122,7 milioni. €

A CURA DI ASSORETI

CAMPIONI NEL MESE & NELL'ANNO

Società	Raccolta netta novembre 2004	Società	Raccolta netta 1/1 - 30/11/04
Unicredit Xelion Banca	118.413	Unicredit Xelion Banca	1.768.104
Finanza&Futuro Banca	102.245	Banca Mediolanum	1.084.978
Banca Mediolanum	75.886	Azimut	972.010

Legenda: dati Assoreti (in migliaia di €) elaborati da PROMOTORE ITALIA

INTERMEDIAZIONE LORDA PER TIPOLOGIA DI PRODOTTO (MILIONI €)

Prodotto	Novembre 2004	Ottobre 2004	Gen/Nov 2004
1. Fondi comuni e Sicav di diritto italiano	1.785,6	1.950,7	19.653,8
2. Fondi comuni e Sicav di diritto estero	1.177,6	808,6	9.812,1
3. Fondi di fondi ⁽¹⁾	41,9	95,7	1.093,6
4. Fondi speculativi ⁽¹⁾	7,1	1,2	250,9
5. GPF	647,5	709,1	6.851,9
6. GPM	278,3	271,3	3.615,2
7. Prodotti assicurativi	753,2	596,4	6.029,7
Vita Tradizionali	160,8	107,7	1.118,8
Index Linked	134,5	91,1	1.393,5
Unit Linked	458,0	397,5	3.517,5
8. Prodotti previdenziali	34,7	27,7	278,7
Fondi pensione	3,0	2,2	24,9
Piani previdenziali individuali	31,6	25,5	253,8
9. Raccolta in titoli	5.746,5	5.160,3	61.673,0
10. Conti correnti	n.r.	n.r.	n.r.
11. Altre attività	129,4	205,9	2.217,8
TOTALE	10.601,7	9.826,8	111.476,7

Legenda: n.r. = non rilevato; Note: ⁽¹⁾ I dati non sono duplicati nelle voci 1 e 2.

RACCOLTA NETTA PER TIPOLOGIA DI PRODOTTI (MIGLIAIA €)

Prodotto	Novembre 2004	Ottobre 2004	Gen/Nov 2004
1. Fondi comuni e Sicav di diritto italiano	-334,1	-235,2	-676,8
2. Fondi comuni e Sicav di diritto estero	332,8	-60,4	1.329,9
3. Fondi di fondi ⁽¹⁾	-14,4	-6,1	593,6
4. Fondi speculativi ⁽¹⁾	5,9	1,2	237,7
5. GPF	-241,0	-154,8	-654,9
6. GPM	63,8	46,1	890,5
7. Prodotti assicurativi	524,6	408,4	3.682,2
Vita Tradizionali	54,0	30,5	173,7
Index Linked	96,4	51,8	824,3
Unit Linked	374,2	326,1	2.684,3
8. Prodotti previdenziali	34,2	27,0	275,0
Fondi pensione	2,8	1,8	22,6
Piani previdenziali individuali	31,4	25,2	252,4
9. Raccolta in titoli	63,2	344,6	338,8
10. Conti correnti	59,6	14,7	823,6
TOTALE	494,6	385,5	6.839,6

Note: ⁽¹⁾ I dati non sono duplicati nelle voci 1 e 2.

Abbiamo visitato e confrontato i siti italiani che offrono informazioni utili alla categoria. Scoprendo che sono molto frequentati. Anche se spesso l'offerta potrebbe essere migliorata nei contenuti. Oltreoceano le cose cambiano: e Internet diventa uno strumento di grande "spessore".



Informazione sulla Rete: l'America è lontana

I dati rilevati dai siti web dimostrano che i promotori finanziari acquisiscono frequentemente informazioni e notizie con la **navigazione on line**. Promotori e reti hanno tratto un grande beneficio dall'informatizzazione sia grazie a strumenti sempre più sofisticati per migliorare la qualità dell'offerta, sia per avere informazioni relative a mercati e prodotti sempre aggiornate.

PROMOTORE ITALIA ha "navigato" in alcuni siti italiani ed esteri, che trattano argomenti interessanti per la categoria, al fine di fornire indicazioni e suggerimenti a coloro che dedicano una parte del prezioso tempo della loro attività professionale all'informazione via web.

Uno dei siti che dovrebbe essere memorizzato tra i preferiti sul computer dei promotori è ovviamente il sito istituzionale della Consob (**www.consob.it**): recente-

mente è stata aggiornata una **nuova versione** più moderna e pratica. La ricerca è ora più agevole e ogni singola informazione può essere selezionata tramite un **motore di ricerca puntuale** e facilmente reperibile dalla sezione di accesso rapido dell'*home page*.

Le informazioni relative a intermediari, promotori e società di revisione, sono aggiornate costantemente e suddivise per categorie; in ogni sezione è inoltre facilmente reperibile il riferimento alla **normativa** in vigore. Un po' più complessa risulta invece la ricerca del prospetto informativo di un fondo comune che, essendo al momento inserito nella sezione che raggruppa ogni tipologia di prospetto, fa sì che per la consultazione specifica sia più agevole andare a visitare direttamente il sito della società di gestione.

Particolarmente utile risulta l'archivio storico delle **newsletter** settimanali.

Un altro sito molto frequentato dagli associati, ma sembra anche da parte di tutta la categoria, è quello dell'Anasf (**www.anasf.it**): nella parte "free" oltre alle informazioni relative all'associazione e ai suoi obiettivi, si possono consultare le "news" del mondo finanziario, i risultati dell'analisi di **Real Trend** (l'osservatorio permanente sul comportamento d'acquisto dei clienti dei promotori finanziari), le informazioni per iniziare la professione con date e documenti necessari per l'esame d'ammissione e tutto ciò che serve per ottenere la certificazione €fa ed €fpa. La qualità e il numero di informazioni disponibili per gli **associati** è decisamente superiore: molti sono infatti i documenti utili alla formazione derivanti da corsi, seminari e convegni, ma ancora più ricca è la sezione con *login* dedicata ai servizi di **consulenza legale, fiscale, previdenziale e di contrattualistica**.

	CONSOB	ANASF	WALL STREET ITALIA	SOLDI ON LINE	FINANZA ONLINE	IL SOLE 24ORE	INVESTIRE OGGI	SMART MONEY	NAPFA	CBS MARKET WATCH
INFORMAZIONE	★★★	★★	★★	★★	★★	★★★★	★★	★★★★	★	★★★★
MERCATI	★	★	★★★★	★★	★★★★	★★★★	★	★★★★	★	★★★★
INTERATTIVITA'	★	★	★★	★★	★★	★	★★★★	★★★★	★★	★★★★
NAVIGABILITÀ	★★	★★	★★	★★	★★★★	★★	★★	★★	★	★★★★
GRAFICA	★★	★★	★★	★★	★★	★	★★	★★★★	★★★★	★★
UTILITÀ PER PF	★★★★	★★★★	★★	★★	★★	★★	★★	★★★★	★★	★★★★
INNOVAZIONE	★	★	★★	★★	★★	★	★★	★★★★	★★★★	★★★★
SERVIZI A PAGAMENTO	no	sì	sì	no	no	sì	no	sì	sì	sì

Dieci siti tra Italia e USA a confronto: pagella dei servizi

Wall Street Italia (www.wallstreetitalia.it), sito italiano indipendente con sede a **New York**, è specializzato in “news” e analisi operative sui mercati italiano e americano. Fornisce informazioni sui mercati e una rassegna stampa di attualità sugli accadimenti internazionali, tramite il contributo di *partner* con cui ha accordi di fornitura. I dati delle quotazioni dei titoli e degli indici sono ritardati di 20 minuti; mentre le valute e le quotazioni su **Nyse e Nasdaq** sono in tempo reale. Il *forum* sugli argomenti di attualità finanziaria è molto attivo e conta quasi **14.000 utenti** registrati. Pareri, commenti e analisi di mercato sono a disposizione per chi è disposto a spendere da **60 a 110 Euro al mese**, proporzionalmente al livello di approfondimento. A chi desidera invece sapere chi sono i migliori analisti e le più attive banche d'affari oppure vuole farsi un'i-

dea di quante o quali operazioni vengono fatte in conflitto d'interesse, il pacchetto *buy&sell* costa solo 20 Euro al mese. Con solo 5 Euro in più si possono sapere anche i “rumors” di borsa, con il servizio Insider. E' un sito adatto per i promotori dei clienti appassionati di trading e offre materiale per intrattenersi giornate intere.

Soldionline (www.soldionline.it) tratta diversamente gli utenti registrati dai semplici visitatori, ma non prevede abbonamenti a pagamento: i registrati possono avere i dati dei mercati in tempo reale e ricevere informazioni di analisi. La parte dedicata ai promotori è coordinata da un cliente appassionato di finanza (Antonio Lucenti) che ha sostenuto l'esame per passione senza svolgere la professione di promotore finanziario: nella “Stanza del promotore” risponde a dubbi e perplessità di clienti e promotori, oltre a fornire studi e pareri prendendo spunto da argomenti caldi. La sezione fondi comuni sta sotto il cappello www.fondionline.it e nell'“ABC” c'è un lungo elenco di informazioni con la storia dettagliata dell'evoluzione del mercato del risparmio gestito. Per una primissima verifica da parte di chi deve affrontare l'esame di ammissione può essere interessante misurare la conoscenza del settore con domande e risposte dei 7 test a disposizione.

Anche Finanzaonline (www.finanzaonline.it), prevede servizi aggiuntivi per utenti registrati, senza contributo economico. Questo sito, istituito nel 1999, ha subito varie evolu-



[wallstreetitalia.it](http://www.wallstreetitalia.it)

zioni e oggi si propone con una veste un po' alternativa rispetto ai suoi *competitors*. Oltre alle tradizionali informazioni finanziarie, con “Finanza Game” si hanno a disposizione 100.000 Euro virtuali e gli strumenti *on line* per consentire a clienti e promotori di dimostrare le proprie capacità di trader, con tanto di classifica periodica, composta da tanti signori sotto pseudonimo.

Il sito del Sole 24 Ore (www.ilsole24ore.com) rappresenta sempre un punto di riferimento importante per promotori e clienti grazie alle numerose sinergie del gruppo che permettono di coprire tutti i canali domestici e internazionali di informazione. L'archivio storico nella sezione “Banche Dati” tiene conto di tutte le pubblicazioni della testata arricchite di altre autore-



[soldionline.it](http://www.soldionline.it)

voli pubblicazioni. Le ricerche, effettuabili online con un motore di ricerca, possono essere libere o tematiche e costano **da un minimo di 60 Euro fino a oltre 200**. Per i semplici utenti registrati invece, l'accesso ai dati di borsa in *real time* è gratuito, così come la *newsletter* periodica ed un utile servizio per le prenotazioni alberghiere che ricerca la miglior tariffa disponibile.

Investireoggi (www.investireoggi.it) è un punto d'incontro di molti appassionati navigatori della finanza e non solo, che raccoglie un numero considerevole di commenti, frasi, opinioni della cosiddetta "Community". La sezione della didattica è suddivisa in due parti, base e avanzata. Le ricerche e gli studi riportati hanno un **elevato livello di approfondimento**, che forse non è indispensabile per fornire un'adeguata consulenza al cliente, ma può

In Italia si distinguono i siti di reale servizio da quelli attorno ai quali nascono le "community" e i "forum". Negli Stati Uniti il migliore è smartmoney.com; nel nostro Paese bene soldionline.it e finanzaonline.it

essere un ottimo strumento di approfondimento culturale e di soddisfazione della curiosità, che permette di scoprire che la sequenza aurea di Fibonacci (oggi assai di moda) sta alla base della teoria delle onde di Elliott, ancora oggi utilizzata da analisti e *opinion leader* per studiare il comportamento dei mercati finanziari e classificarne i movimenti.

E all'estero come si presenta la finanza in Rete?

Chi vuole avere una visione internazionale del mercato finanziario non può non visitare il sito di Smart Money (www.smartmoney.com), emanazione della rivista americana mensile che registra il maggior numero di consensi dalla comunità finanziaria e dagli investitori privati. Sul sito sono presenti tutti i dati dei mercati, quotazioni di indici, titoli e prodotti di risparmio gestito arricchiti di strumenti di selezione altamente sofisticati. I pacchetti di offerta dei servizi a pagamento sono numerosissimi e prevedono ogni tipo di personalizzazione che può essere decisa dopo aver provato gratuitamente per due settimane ogni singolo servizio. Sulla

sezione denominata Smart Money University, creata appositamente nel 1996 per istruire e guidare i neorisparmiatori, sono disponibili dati statistici, suggerimenti, studi e ricerche per ogni tipo di investimento: tutto con approccio accattivante e linguaggio chiaro.

Per buttare un occhio sul mondo della **consulenza indipendente**, il sito di Napfa (www.napfa.com), associazione fondata da un nucleo di professionisti indipendenti e con sede nel New Jersey, a North Arlington, spiega in modo completo l'evoluzione della categoria dei **PFA (Personal Financial Advisor)**. Con i suoi 1.184 associati, Napfa ha messo a punto un numero considerevole di materiale informativo riguardo la professione del consulente indipendente e la modalità di offerta di servizi finanziari, che rappresentano strumenti decisamente all'avanguardia per il nostro Paese. L'associazio-

ne, che prevede differenti livelli di partecipazione, sia in termini di contributo sia di ruolo, è continuamente alla ricerca di informazioni e notizie riguardanti le società che offrono servizi finanziari per arricchire e aggiornare la metodologia di selezione dei prodotti.

La risposta italiana *on line* alla consulenza indipendente è data da www.consultique.com, che offre una vastissima raccolta di articoli italiani e internazionali selezionati



smartmoney.com



cbsmarketwatch.com

con intelligenza per dare un quadro completo dell'evoluzione del cliente e del consulente negli ultimi tre anni.

Sempre statunitense, con sede a New York, è CBS Market Watch (www.cbsmarketwatch.com) che costituisce un altro pilastro fondamentale della navigazione *on line* per promotori finanziari evoluti. Così come avviene per il sito di Smart Money, non esiste argomento finanziario che non sia trattato sul sito, ma particolare attenzione va rivolta al Mutual Fund Center: è un sistema di selezione dei fondi che produce schede descrittive analitiche ad alto contenuto informativo, con una veste grafica particolarmente accattivante. Con le stesse caratteristiche è stato realizzato l'ETF Center. Questi due servizi e molti altri disponibili, sono a pagamento.

Infine un altro segmento è rappresentato dai siti che trattano in modo specifico alcuni argomenti di interesse comune. Per avere informazioni in merito all'inquadramento giuridico, il sito www.agente2000.it dedica ampio spazio alla categoria dei pf (www.agente2000.it/promotor.htm) con particolare riferimento ad associazioni e sindacati di categoria che possono essere utili in diverse circostanze. Nella sezione specifica sono riportati alcuni *link* a siti web italiani, come www.promotori.com, specializzato nella preparazione all'esame Consob, così come www.sarannopromotori.it e www.corsopromotori.it; mentre www.consulenzafinanziaria.it fornisce un valido servizio di ricerca di pf e intermediari suddivisi per ogni città e completi di dati anagrafici. ☒

DI M. C. B.

Il gusto di andare controcorrente

Largo ai giovani. E un junior affiancato da un manager: è la ricetta vincente di AXA SIM.



Da sinistra: Carmine Acquaviva, Marco Sturmman, Giambaldo Pierucci e Francesco Damiani

PROMOTORE ITALIA ha chiesto a **Marco Sturmman**, amministratore delegato di AXA Sim, le strategie per far crescere ulteriormente la rete nel 2005. A fine dicembre scorso le masse gestite erano vicine a 1.200 milioni, con una raccolta di circa 280 milioni (206 nel 2003). Le masse della società sono rappresentate per due terzi dal risparmio gestito e la parte restante è suddivisa tra prodotti assicurativi, conti correnti e prodotti strutturati.

Quanti pf sono entrati nella rete nel 2004?

Nei dodici mesi abbiamo inserito 150 nuovi promotori e oggi contiamo su 476 uomini operativi. Rispetto all'anno precedente siamo cresciuti di 100 unità causa una selezione nei confronti di coloro che non rappresentavano al meglio i nostri obiettivi, rendendo così la rete più efficiente e omogenea. Per il 2005 cerchiamo 100 nuovi promotori e, con l'approvazione recente del piano industriale, abbiamo deciso di riservare 60 posti a nuove professionalità.

La tendenza delle grandi reti è di puntare maggiormente su promotori già esperti, come mai vi muovete "al contrario"?

Innanzitutto perché ogni categoria ha necessità di avere un ricambio generazionale e in secondo luogo perché crediamo che seguire fin dall'inizio la formazione dei promotori sia premiante nel lungo periodo. Oggi il mestiere è diventato più difficile, il mercato è più sottile ed è indispensabile iniziare bene. Coloro che si avvicinano oggi alla professione sono consapevoli delle scelte. Noi forniamo tutti i supporti necessari per avere un buon "vivai" di giovani che affianchi la nostra rete formata da *professional*: col tempo i giovani aumenteranno la loro professionalità.

In che cosa consistono i supporti per i nuovi ingressi?

Nella nostra struttura ci sono 60 manager che si occuperanno del reclutamento e presenteranno all'azienda le loro scelte. Agli aspiranti promotori verrà conferito il mandato assicurativo e inizieranno a lavorare inizialmente in affiancamento e solo dopo aver capito esattamente in che cosa consiste il mestiere si prepareranno per sostenere l'esame Consob, per il quale saranno seguiti e formati.

Ai promotori già in struttura che cosa riservate per il 2005?

Sicuramente attenzione e supporto in tutta l'attività e alcune novità di prodotto. Inoltre, il nostro Titre Club, istituito a giugno 2004 e oggi formato da 10 persone sarà allargato a nuovi ingressi. Fino ad oggi la selezione è stata fatta sul portafoglio, ma intendiamo introdurre nuovi criteri di valutazione per rendere il club più eterogeneo. Nel 2004 abbiamo offerto ai membri del Club il corso €fpa con un'aula dedicata alla nostra rete che ha, tra l'altro, creato un ottimo spirito di squadra. Un'iniziativa particolarmente innovativa riguarda il programma di formazione: tramite Impact, società specializzata, iniziamo da questo mese un ciclo di corsi per i primi due livelli manageriali basato sul rafforzamento della leadership individuale tramite esperienze pratiche non in aula e soprattutto non tradizionali. Ai promotori vengono fatti realizzare progetti concreti ed esperienze imprenditoriali simulate per misurare la loro capacità imprenditoriale e di risoluzione dei problemi.

E quali sono le novità di prodotto?

Istituiremo a brevissimo una Sicav multicomparto che sarà gestita in parte da noi e, per i mercati dove riteniamo opportuno affidarci ad altri, da gestori selezionati sul mercato italiano ed estero. Stiamo dando prova di avere competenze molto valide all'interno con le performance realizzate dalle nostre gpf. Le due famiglie, Active e Profile, hanno nell'insieme dato risultati molto buoni, ma in particolare la linea Active 80, gestione *total return*, in sei mesi ha reso il 5,68% contro -0,60% del *benchmark* e la linea Profile 100 in due anni ha reso il 23,17%, distanziando

di 10 punti il *benchmark*. La nostra struttura è sempre stata orientata al multimanager e oggi abbiamo maturato l'esperienza necessaria per dimostrare le nostre capacità anche come gestori di prodotti di casa.

Com'è formata la struttura di controllo e gestione della rete?

All'interno abbiamo tre persone di riferimento per aree di competenza: Emanuela Zini per il marketing e la comunicazione, Monica Mariani per le funzioni di bilancio e controllo interno e Andrea Pujatti per il legale e societario, tutti in stretto contatto con la rete di vendita. Inoltre, per una completa efficienza e passaggio di informazioni abbiamo incaricato tre promotori senior che si interfacciano con la direzione generale costantemente e sono Carmine Acquaviva per lo sviluppo e i nuovi progetti, Francesco Damiani per le politiche commerciali e Giambaldo Pierucci per i prodotti. €

di L. So.

Azimut: 10 anni di performance

Negli ultimi dieci anni **Azimut** è cresciuta di 925 milioni; mentre la media del settore ha avuto una perdita di 9.800 milioni. Per l'a.d. Pietro Giuliani, il merito va alla costanza dei risultati: in poco più di 10 anni i clienti di Azimut hanno ricevuto **un terzo di rendimento in più** rispetto alla media di settore. Per marzo ci saranno **due nuovi fondi comuni: Azimut Real Value** (obbligazionario specializzato) e **Azimut Strategic Trend** (bilanciato flessibile). La SGR alternativa Azimut Capital Mgmt gestirà **Aliseo**, *hedge puro*, *long-short equity*; nel secondo semestre vi saranno nuovi prodotti assicurativi di **AZ Life**.

Il diritto al rendiconto provvigionale



Abbiamo recentemente visto quali sono le difficoltà di erogare ai promotori un rendiconto provvigionale dotato di quella capacità informativa prevista dalla legge.

Ma che fare allora se l'intermediario non adempie ai suoi obblighi ed invia dei dati non sufficientemente analitici o non descrive adeguatamente i conteggi compiuti?

Apparentemente la risposta è semplice: il comma terzo dell'art.1749 del codice civile dispone infatti che: "L'agente ha diritto di esigere che gli siano fornite tutte le informazioni necessarie per verificare l'importo delle provvigioni liquidate ed in particolare un estratto dei libri contabili." E la norma si conclude con la perentoria affermazione che: "E' nullo ogni patto contrario alle disposizioni del presente articolo." Sennonché una parte della dottrina ritiene che la norma non attribuisca all'agente un diritto alla materiale apprensione dei documenti e che quindi nulla sia innovato rispetto allo strumento processuale ordinario di cui all'art.210 c.p.c. con tutti i limiti che gli sono propri (ivi compreso quello di onerare il richiedente dell'indicazione preventiva dei documenti stessi).

Una simile interpretazione, che potrebbe sembrare poco sensata ad un profano, affonda invece le sue radici nella **tradizionale disciplina del contratto di agenzia** che impone all'agente, che richieda il pagamento di provvigioni non pagate, di **provare la conclusione del contratto** da lui promosso sul quale ha maturato il diritto al corrispettivo.

Ovviamente se abbiamo presente l'agente di 50 anni fa che collocava per lo più beni con attività diretta di contatto con il cliente, il sistema sembra adeguato: se ho raccolto personalmente tutte le proposte contrattuali non avrò infatti problemi ad indicare l'affare per il quale la provvigione non mi è stata ancora pagata.


Tuttavia i tempi sono assai cambiati e proprio **la distribuzione di servizi finanziari può dare filo da torcere al sistema.**

Pensiamo infatti al sistema delle **"overrides"** ovvero delle provvigioni corrisposte al "manager" per l'attività di vendita indiretta: egli i clienti non li conosce nemmeno, non partecipa alla vendita né vede anche solo i documenti. E' quindi completamente obbligato a fidarsi del preponente.

Altra fattispecie è quella, da cui siamo partiti qualche mese fa, del **"management fee"**, ovvero delle provvigioni ricorrenti che sono calcolate su un'infinità di dati che il promotore non ha disponibili se non a costo di sforzi immani.

Ed ancora: gli ordini dati dal cliente nell'ambito di un contratto di negoziazione ove il promotore che l'ha collocato abbia diritto ad una provvigione sulla movimentazione o le provvigioni sulla giacenza di un conto corrente.

In tutti questi casi il promotore non ha modo di conoscere direttamente i presupposti e gli elementi di calcolo del suo diritto alla provvigione e quindi il sistema tradizionale appare poco efficiente oltre che poco equo.

Ci sentiamo quindi di indulgere ad un'interpretazione che sostanzia l'art.1749 del codice civile in uno strumento più incisivo, più adatto a rispondere alle esigenze attuali. 

DI CARLO EMILIO ESINI



Il grande mistero del quadro RW

Riceviamo e volentieri pubblichiamo. La risposta alla lettera compare, a firma di Luigi Gaffuri, a fianco.

Caro PROMOTORE ITALIA,

desidero segnalare alcuni grossi rischi che corrono coloro che acquistano titoli esteri (in particolare Sicav), tramite promotori finanziari anziché tramite le banche. Riferisco il caso che mi è capitato: è noto che vi sono pesantissime sanzioni (addirittura la confisca) per l'inosservanza della segnalazione dei dati relativi ad investimenti esteri nel quadro RW da allegare al modello Unico.

L'anno scorso ho acquistato 40.000 Euro di azioni di tre Sicav di diritto lussemburghese tramite un promotore finanziario che opera per una SIM, il quale mi ha assicurato che quest'investimento non è soggetto all'obbligo predetto, essendovi l'intervento della banca corrispondente e che non vi sono particolari complicazioni fiscali.

Di recente, in vista della dichiarazione dei redditi, ho interpellato sul punto gli uffici della banca corrispondente di Milano.

Il funzionario, dopo aver approfondito l'argomento, mi ha precisato che tra me e la banca non sussiste alcun rapporto di risparmio amministrato né tantomeno di risparmio gestito e che, dato che il comma 4 dell'art.4 del DL 146/190 relativo al monitoraggio fiscale ha carattere eccezionale rispetto ai precedenti commi 1 e 2, non è possibile un'interpretazione analogica al mio caso.

La stessa risposta mi ha dato l'ufficio pubbliche relazioni della locale agenzia delle entrate; ho dovuto quindi compilare il quadro RW.

Tra l'altro, avendo disinvestito alcuni mesi fa in perdita le azioni di una delle tre Sicav ed avendo avuto una minusvalenza,

Compensazione: in pochi la offrono

la banca corrispondente mi ha fatto presente che non può certificarmi la perdita, in quanto essa non ha con me alcun rapporto di risparmio amministrato ai sensi dell'art. 6 comma 5 della legge 461/1997.

Il promotore, al quale mi sono rivolto per avere spiegazioni, se ne è lavato le mani. Anzitutto ha detto che tra me e lui non vi è alcun rapporto contrattuale, essendo egli solo un intermediario che mette in contatto il cliente con la società che emette le Sicav e quindi egli con me ha un certo rapporto di risparmio amministrato. Inoltre mi ha fatto presente di non essere un esperto fiscale e che avrei dovuto informarmi prima con il consulente tributario. Considerata la poca correttezza e trasparenza del comportamento di questo promotore finanziario (che non mi ha fornito le informazioni essenziali per conoscere i rischi delle operazioni che ho concluso per suo tramite, anzi ha asserito erroneamente che non ero tenuto alla predetta segnalazione nel quadro RW) ne ho tratto le conseguenze.

E cioè: di recente ho cambiato collocatore e ho appoggiato le Sicav che mi sono rimaste ad una banca della quale sono già cliente. Così le laute commissioni di gestione e di altro genere (che vengono date al collocatore dalle società emittenti) vengono percepite dalla banca che si merita la mia fiducia.

In tal modo ho un contratto chiaro con il collocatore e soprattutto un vero e proprio rapporto di risparmio amministrato con la banca, senza l'obbligo di compilare il quadro RW e, in caso di riscatto o perdita, di recuperare la minusvalenza. Prego di affrontare anche questo problema nell'interessante rubrica. Ringrazio vivamente per l'attenzione e porgo i migliori saluti.

Gaetano Grizzo - Pordenone



Come precisato nelle istruzioni per la compilazione del quadro RW della dichiarazione dei redditi e dai recenti chiarimenti forniti nel corso dell'interrogazione parlamentare in data 17

novembre 2004 n. 5-0367 - Commissione VI, nel caso di investimento in azioni di Sicav estere **gli obblighi di dichiarazione** (compilazione del modulo RW) **non sussistono** qualora gli strumenti finanziari siano affidati in gestione o amministrazione alle banche, alle SIM o ad altri intermediari professionali e **a condizione che i redditi di natura finanziaria** (redditi di capitale) **siano riscossi attraverso l'intervento di intermediari residenti**. Detto esonero sussiste anche nel caso in cui il contribuente non abbia esercitato le opzioni previste dagli artt. 6 (regime risparmio amministrato) e 7 (regime del risparmio gestito) del D.lgs n. 461/97.

Tale presupposto si verifica certamente nel caso di sottoscrizione di azioni di Sicav estere conformi alle direttive comunitarie ("armonizzate") collocabili in Italia (quali risulterebbero le Sicav lussemburghese sottoscritte dal lettore per il tramite di un promotore finanziario) in quanto è previsto l'intervento di una banca corrispondente italiana incaricata del pagamento dei proventi e dell'applicazione di una ritenuta a titolo di imposta.

Altra questione attiene il regime fiscale applicabile alle **eventuali minusvalenze** derivanti dall'investimento. Nel caso in cui il valore di rimborso sia inferiore al valore di sottoscrizione delle azioni della Sicav (minusvalenza) il differenziale negativo, incrementato algebricamente dall'eventuale valore delle commissioni, si configura quale reddito diverso nega-

tivo. In linea di massima, i suddetti redditi diversi negativi (minusvalenze) possono essere **compensati con redditi diversi positivi** (plusvalenze) conseguiti nell'ambito del regime della dichiarazione. L'investitore, in sede di dichiarazione annuale dei redditi, potrebbe infatti (nei quattro anni successivi) compensare tra loro le minusvalenze derivanti dal disinvestimento di Sicav estere con le plusvalenze conseguite, sempre nell'ambito del regime della dichiarazione, dalla compravendita di strumenti finanziari ordinari (azioni e obbligazioni).

Per quanto ci consta attualmente **soltanto una parte minoritaria** di banche e SIM, avvalendosi di procedure sofisticate, mettono in condizione l'investitore di optare in sede di sottoscrizione delle azioni della Sicav per il regime amministrato, consentendo allo stesso di compensare le eventuali minusvalenze con le plusvalenze conseguite da operazioni di compravendita di titoli azionari o obbligazionari. Ricordiamo a questo riguardo che non è possibile compensare i redditi di capitale realizzati dall'investimento in comparti di Sicav estere con minusvalenze conseguite in altri comparti. Nel caso in cui le azioni della Sicav non siano sottoscritte nell'ambito del regime della dichiarazione, **la banca corrispondente non è tenuta a rilasciare una certificazione** delle minusvalenze conseguite dall'investitore.

Il promotore non ha un rapporto contrattuale con il cliente, ma agisce per conto di una SIM o di una banca.

Anche la sottoscrizione tramite banca di azioni di Sicav estere armonizzate può non consentire all'investitore di optare per il regime amministrato in assenza di una procedura dell'istituto di credito che consenta di riferire le azioni sottoscritte ad un deposito amministrato. €

DI LUIGI GAFFURI



I “profitti” si evolvono con le associazioni

Profit SIM proviene da una lunga storia travagliata che ha trovato pace solo negli ultimi 18 mesi. Fin dalla nascita la struttura societaria fu prevista con una **pluralità di soci significativi**, rappresentanti di vari mondi imprenditoriali e privati, con l'obiettivo di trasformare eventuali posizioni creditizie in opportunità. Oggi i soci sono 4.406 ed il capitale è parcellizzato: il governo spetta dunque a chi ha la capacità di rappresentare il maggior numero di soci possibili. Finalmente, con la stipula di un patto di sindacato nel 2002 (Delfino Blu) e con l'aumento di capitale a gennaio 2003, sono stati rinnovati gli organi sociali ed è stata adottata una politica di *governance* stabile.

Da aprile 2003 **Stefano Ossi** è amministratore delegato e **PROMOTORE ITALIA** gli ha chiesto di spiegare le caratteristiche del progetto di sviluppo che coinvolge la rete.

La precedente struttura era orientata ad un target di clientela elevato e di nicchia.

A chi si rivolge invece oggi Profit SIM?

Innanzitutto va spiegata la consistente ristrutturazione del gruppo in termini di efficienza operativa e di gestione dei costi: oggi abbiamo un'unica sede a Milano che, benché molto spaziosa, ha ridotto sensibilmente i costi rispetto alla precedente esistenza di numerosi sedi nei principali centri del nord Italia. I clienti del cosiddetto segmento *private* sono diminuiti molto e oggi possiamo dire che ci rivolgiamo prevalentemente alla clientela *retail*, su cui abbiamo costruito il nostro *business model*.

In che cosa si differenzia la vostra offerta rispetto alle altre reti distributive italiane?

Nell'ultimo anno e mezzo abbiamo dedicato tutte le nostre energie alla ristrutturazione della società: oggi siamo pronti a dedicarci allo sviluppo e alla comunicazione.

Profit oggi è una società che offre quasi tutti i prodotti finanziari, assicurativi e par bancari presenti sul mercato, inseriti in un progetto unico: la nostra forza deriva dal forte coinvolgimento con il mondo dell'associazionismo di categoria a cui forniamo i nostri servizi.

Quali sono le categorie delle associazioni e come è facilitato il rapporto con il cliente?

Gli accordi sono stati stipulati con associazioni sindacali, del mondo imprenditoriale, delle casalinghe ad esempio, a cui offriamo servizi molto pratici.

Il prodotto più semplice, che facilita molto chi propone l'investimento a stabilire un contatto produttivo con il cliente, è la carta di credito *revolving* realizzata in partnership con il Credito Emiliano (*vedi box*). La carta è uno strumento che consente di acquistare a rate una serie di servizi assicurativi proposti dalla nostra società che fa capo alla Sim denominata Profit Omnia, del ramo vita e danni, oltre ai prodotti di erogazione. Il pf può fornire quindi una serie di servizi accessori uniti ad una costante attività di assistenza presso le associazioni. Sarà poi compito del pf individuare le potenzialità del cliente e proporre servizi finanziari di gestione. I contatti potenziali tramite il *network* delle associazioni arrivano a due milioni di individui.



Il contatto col cliente è diverso dalle azioni di marketing delle reti in genere. Cosa vi ha spinto a prendere una strada alternativa?

Il mercato è cambiato negli anni: il cliente ha la necessità reale di servizi più che di prodotti. La copertura assicurativa vita e danni, l'rc, il mutuo, rappresentano un bisogno sempre più diffuso in ogni famiglia. Ciò non significa non prendere in considerazione la parte finanziaria, ma questa viene semplicemente affrontata diversamente. Oggi è molto difficile acquisire la fiducia del cliente senza avere un *brand* conosciuto e Profit deve contare sulle proprie forze.

Quanti prodotti siete in grado di offrire?

Per il risparmio gestito possiamo contare su 400 fondi comuni di terzi e 12 linee di gestione nostre; per l'amministrato abbiamo accordi con i più importanti operatori italiani di *trading on line* e per il comparto assicurativo abbiamo un'ampia offerta di ramo vita e danni con primarie compagnie.

Quanti uomini avete in struttura oggi?

Da marzo 2003 è stata fatta una forte selezione ed abbiamo 200 promotori finanziari di cui 135 circa entrati recentemente, oltre a 50 produttori assicurativi. Siamo pronti per affrontare il mercato in modo strutturato per arrivare a fine 2006 a 400 pf già in attività, oltre a un numero ridotto di *private banker* che affianchino i nostri 7 storici. €

DI A. DIS.

Carta di credito formato revolving

La carta è emessa dal **Credito Emiliano: Carta Ego** dà la possibilità di pagare in rate mensili tutti gli acquisti di beni e servizi effettuati fino ad un massimo di 10.000 Euro; **l'importo della rata è compresa tra 100 e 1.000 Euro comprensivi d'interessi**. Il tasso applicato è regolato dalle norme contrattuali e prevede condizioni più vantaggiose in caso di sottoscrizione di polizze Profit Omnia srl. Il titolare può consultare comodamente la sua situazione creditizia con i codici di accesso riservati da utilizzare sul sito www.cartaeego.it. La carta prevede coperture assicurative stipulate con **Cardif Assicurazioni S.p.A.** in caso di decesso o invalidità permanente che garantiscono il pagamento del debito residuo a Credem.

Formazione sul territorio

5.000 partecipanti per 33 seminari, due per ogni regione. Bufi spiega l'iniziativa Anasf.

Nel 2004 l'Anasf ha investito grandi energie per organizzare **iniziative di formazione** avanzata di alto profilo per far fronte alla crescente domanda di aggiornamento professionale di qualità proveniente dalla stragrande maggioranza dei promotori finanziari associati. **Maurizio**



Bufi (nella foto), responsabile area formazione e componente del comitato esecutivo dell'Anasf spiega che «i risultati sono andati al di là delle nostre aspettative. Abbiamo aumentato il nostro impegno per offrire occasioni formative di qualità sul territorio ai nostri soci e la risposta della base è stata entusiastica. Abbiamo moltiplicato gli sforzi e i risultati ci hanno dato ragione».

I seminari, infatti, sono aumentati considerevolmente di numero: sono stati **33** contro i 23 del 2003. I partecipanti totali sono stati quasi **5.000**, contro i 4.000 dell'anno precedente. «L'aumento dell'offerta

formativa – continua Bufi – ci ha permesso di offrire ai soci di tutta Italia di seguire nella propria regione almeno due seminari. E ovunque la partecipazione è stata notevole, a testimonianza del forte fabbisogno di formazione di qualità che c'è nella nostra categoria, cui non basta più la formazione

erogata dalle mandanti, perlopiù rivolta ad aspetti di natura esclusivamente commerciale».

Ma quali sono le ragioni del successo di questi eventi?

«Diversi fattori – afferma il responsabile della formazione dell'Anasf – capacità organizzative dell'Anasf e dei comitati regionali dell'Associazione; scelta di temi di particolare attualità e di interesse per i pf, docenti di alto profilo. Ci auguriamo di poter ancora aumentare il numero dei seminari di aggiornamento professionale in futuro, sia con

temi d'attualità (riforma delle pensioni, direttiva comunitaria, ecc...), sia con argomenti del tutto nuovi (come ad esempio la finanza comportamentale)». L'Anasf ha, peraltro, favorito lo sviluppo della certificazione professionale tra i promotori finanziari soci, attraverso il patrocinio diretto di corsi di preparazione all'**esame efa™**.

«Anche su questo fronte il nostro impegno è stato forte – conclude Bufi –. Abbiamo accordato il nostro patrocinio con un doppio obiettivo: segnalare ai soci iniziative preparatorie per l'esame di certificazione di elevato standing e, in accordo con le società di formazione patrocinate, offrire ai soci Anasf sconti consistenti sulla partecipazione ai corsi.

Anche in questo caso i numeri parlano chiaro: sono stati 166 i soci Anasf su 216 partecipanti complessivi ad aver seguito i corsi di società patrocinate». €

A CURA DI ANASF

News&News

- Per 15,29 milioni **Sara Assicurazioni** ha acquisito il restante 49% di **Banca della Rete**.
- Piermario Motta è il nuovo direttore generale di **Banca Generali**.
- Dal 4 gennaio 2005 il nome di **MPS Banca Personale** (gruppo Mps) è ufficiale a tutti gli effetti. Nella struttura entrano i manager Saverio Caracciolo e Giovanni Gargiulo.
- **Banca Popolare di Puglia e Basilicata**, in prossimità dell'esame Consob organizza corsi a numero chiuso per aspiranti pf con la scuola di formazione di Gravina in Puglia. Attualmente è in corso la settima edizione. Nella rete è entrato nel Lazio il manager Ginesio Carfagna (Rieti), ex Credem e Gianni Baronati (Roma) proveniente da Arca Network SIM.
- Ad aggiungersi a Mauro Poli, general manager del nord est per la rete di Veneto Banca,

Clarinet, sono arrivati tre *area manager*: Lucio Mariga (Padova e Rovigo), Luigi Vianelli (Treviso, Belluno, Venezia, Pordenone, Udine e Trieste) e Paolo Lazzarotto (Verona e Vicenza); come *field manager* entra Cristiano Capponi a Venezia Lido.

- Renato Autino, Giuseppe Cannizzaro, Paolo Panizza e Maria Elisabetta Scanabissi sono i nuovi coordinatori della struttura di *private banker* di **Banca Fideuram**. Intanto Giovanni Palladino, esperto in materia previdenziale, è diventato consulente di Banca Fideuram, in occasione della riforma pensionistica.

- **Credem** consolida la rete di pf, guidata da Marco Riva, attraverso l'inserimento in Emilia Romagna di sei nuove risorse. Mario Antonio Drei sarà *area manager* per l'Emilia Romagna. Entrano inoltre Paolo Rossi, *divisional manager*

per l'Emilia Romagna (ex Rasbank); Pasquale Minghetti (ex FinecoGroup) a Ravenna e i pf Renzo Golfarini, Corrado Lanzi e Lelio Maria La Notte, attivi nell'area di Bologna e provenienti da Rasbank.

Intanto Anteprema (gruppo Credem), ha siglato un nuovo accordo con Aig Life (Ireland) Ltd, per collocare le polizze unit linked. Infine Banca Euromobiliare (gruppo Credem) ha rinnovato il sito Internet.

- Vittorio Nazario (ex Rasbank) è il nuovo responsabile area Nord di **FinecoBank**; del Centro si occuperà Carmelo Sarcia e Sergio Festa del Sud. Leonardo Frigiolini guiderà formazione e selezione.
- **Janus Capital** guidata in Italia da Alex Ricchebuono ha in Marco Grassi il nuovo direttore commerciale per gli istituzionali.

Cedola alta: il tasso si “assorbe”

L'obbligazione a coupon elevato sconta meglio le variazioni del rendimento. E la volatilità...

Sul numero di gennaio di **PROMOTORE ITALIA** lo spazio dedicato alla formazione ha affrontato in modo approfondito il metodo per calcolare il reale rendimento di un'obbligazione e soprattutto introducendo il concetto di **TRES (tasso di rendimento effettivo a scadenza)**.

In questo articolo riportiamo altri esempi relativi alle obbligazioni che arricchiscono e completano l'argomento in questione.

EMISSIONI A CONFRONTO

In particolare eseguiamo un confronto tra due obbligazioni aventi la medesima data di scadenza (quindi la medesima vita residua rispetto alla data di liquidazione), la periodicità semestrale e le stesse date di pagamento degli interessi, ma diverso tasso di rendimento nominale (una con tasso doppio dell'altra).

La figura 1 ne riassume le caratteristiche: supponendo che il Tres possa variare nell'intervallo da 0 a 20%, le reazioni che avrebbero i prezzi delle due obbligazioni sono rappresentate dalle curve della figura 2. Indipendentemente dal tasso nominale, i prezzi delle obbligazioni variano sempre in senso inverso rispetto alle variazioni del Tres (se il Tres aumenta, il prezzo diminuisce e viceversa).

La linea verde inferiore, aggiunta nella figura 2, è la curva delle differenze di prezzo (scarti) che si vengono a verificare tra le due obbligazioni in corrispondenza del medesimo tasso di rendimento effettivo a scadenza (Tres).

L'andamento discendente di tale linea, posta in relazione agli andamenti delle altre due curve, indica che lo scarto si riduce con l'aumentare del Tres, ma significa anche che la curva del prezzo della prima obbligazione ha una pendenza maggiore della seconda.

A prima vista, ciò farebbe pensare che l'obbligazione 1, con tasso nominale maggiore, presenti variazioni percentuali di prezzo maggiori rispetto all'altra obbligazione avente tasso nominale inferiore.

Analizzando la figura 3, invece, si vede che è l'obbligazione 2 a subire una variazione percentuale superiore a quella dell'obbligazione 1, a parità di escursione della variazione del tasso. Quindi, un'obbligazione con tasso nominale inferiore rispetto ad un'altra, a parità

	OBB. 01	OBB. 02
Emissione	1/02/1990	1/02/2000
Durata	20	10
Scadenza	1/02/2010	1/02/2010
Tasso nom.	8,00%	4,00%
Rata	Sem.	Sem.
Liquidazione	15/11/2004	15/11/2004
Pross. ced.	1/02/2005	1/02/2005

Figura 1

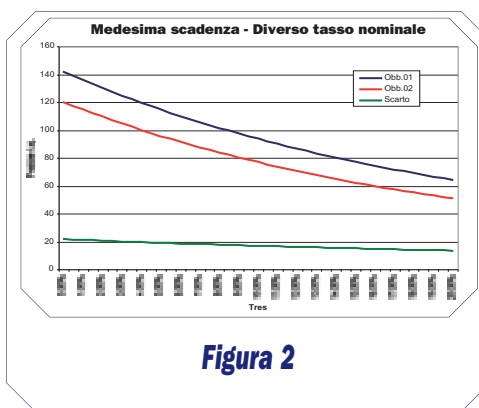


Figura 2

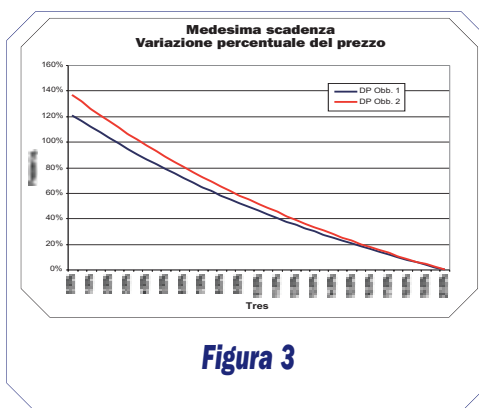


Figura 3



delle altre condizioni, presenta variazioni percentuali di prezzo maggiori rispetto ad un'obbligazione con tasso nominale maggiore. In pratica, si può affermare che **“ad una maggiore cedola corrisponde, da parte dell'obbligazione, una maggiore capacità di assorbimento delle variazioni del tasso di rendimento effettivo”**, il che si traduce in minori variazioni percentuali del prezzo, cioè in una sua minore “volatilità”.

QUALE SCELTA?

Supponendo che al momento dell'acquisto il Tres per entrambe le obbligazioni sia del 10% e si ipotizzassero variazioni del $\pm 1\%$, si avrebbero alcuni effetti. Ad esempio: la prima obbligazione, con tasso nominale superiore, subisce variazioni percentuali minori rispetto all'altra sia se il Tres diminuisce, sia se aumenta rispetto al valore assunto come base. Analogamente succederebbe se si prendessero come Tres di riferimento i tassi del 5% o del 15%.

Considerando che, alla data di acquisto, le prestazioni finanziarie dovute al Tres sono le medesime per entrambe le obbligazioni, **la scelta di investire in quella a tasso minore piuttosto che nell'altra dipende dal volere approfittare, o no, del maggiore aumento percentuale del prezzo in caso di diminuzione dei tassi**, che si traduce in un maggiore aumento del rendimento complessivo dell'investimento, ma anche in una perdita percentualmente superiore in caso di aumento dei tassi. €

DI **VALTER VACCHINI**
consulente Forbank gruppo Forrad

Cosa dire oggi ai clienti?

Suggerimenti pratici da un'indagine nel mercato inglese. Ridare fiducia e portare valore.

Il mondo della consulenza e della distribuzione dei servizi finanziari richiede sempre più competenze e approcci diversi rispetto al passato per poter lavorare con successo. Ci sono stati tempi in cui bastava poco per raggiungere risultati di pregio; oggi invece i promotori di successo guadagnano meno soldi, i mediocri fanno fatica e sono in diversi ad aver abbandonato e ad abbandonare il mestiere.

Gestire il cliente non è facile, soprattutto dopo tre anni di andamenti negativi e di volatilità dei mercati finanziari. Saper cosa dire al momento giusto, cosa consigliare di vendere, comprare o tenere sono diventate le sfide più pressanti per il promotore finanziario. Non solo, l'innovazione finanziaria che ha caratterizzato molti prodotti di investimento ha portato spesso al lancio sul mercato di **prodotti complessi**, talvolta di difficile comprensione da parte di diversi clienti, tanto che si sono frequentemente generate situazioni di "cattiva" vendita. Diventa perciò sempre più cruciale il messaggio dato al cliente.

Le **domande-chiave** che ogni promotore dovrebbe farsi oggi potrebbero essere riassunte così: "il cliente è conscio del fatto che il promotore sta facendo il massimo per preservare il suo patrimonio?", "il cliente percepisce dove e come il promotore aggiunge valore nella pianificazione e scelta dei suoi investimenti?", "il cliente sa che il mercato finanziario ritornerà a salire anche se non si sa esattamente quando?".

Alcuni promotori oggi si rivolgono ai clienti con buon senso e con un dialogo chiaro per illustrare questi punti, altri utilizzano le performance storiche dei mercati; altri ancora cercano di dimostrare ai clienti con ogni mezzo che stanno già facendo il massimo per loro.

Da una recente indagine su "Il marketing dei prodotti di investimento nei periodi di incertezza" condotta nel corso del 2004 dall'ufficio di **NMG UK** su un *panel* di 100 *financial advisors* inglesi, che lavorano prettamente nel segmento retail, e su un *panel* di 200 clienti,



Figura 1 - Qual è oggi il vostro atteggiamento nei confronti delle decisioni di investimento rispetto al 2003?

emergono alcuni precisi messaggi e atteggiamenti oggi perseguiti nella gestione del cliente. Innanzitutto si tratta di **valutare la situazione del cliente nel contesto**, ovvero: qual è la situazione attuale del cliente rispetto all'andamento del mercato? potrebbe essere stata peggiore? E i clienti, da soli, avrebbero potuto fare meglio?

Oggi è il momento di ridare fiducia ai clienti rispetto al mercato azionario nel medio termine, anche se è molto difficile riuscire a farli guardare al futuro piuttosto che rimanere focalizzati sugli avvenimenti attuali. Negli ultimi 100 anni, solo una volta le borse hanno avuto andamenti negativi per quattro anni consecutivi (durante la Grande Depressione 1929-1932). Chi compra azioni oggi, nella maggior parte dei casi compra ai livelli del 1997 ed è pertanto necessario continuare a spiegare al cliente quanto sia **vantaggioso comprare nei momenti bassi del mercato**. Nonostante gli

sforzi dei consulenti, una percentuale importante della clientela continua comunque a prendere le decisioni peggiori nei momenti peggiori, perché non si sente a proprio agio.

Come emerge dall'indagine menzionata, l'approccio dei clienti verso le decisioni di investimento risulta essere sempre più di **estrema prudenza** (vedi figura 1).

Un secondo atteggiamento che emerge dal *panel* di intervistati riguarda la capacità di **portare valore al cliente**: l'obiettivo del consulente deve cioè essere quello di far percepire al proprio cliente il valore del lavoro che lui svolge, soprattutto in un contesto in cui gli investitori si sono spesso allontanati dal mondo della consulenza per fare da soli, come emerge dalla sopracitata indagine (vedi figura 2). Portare valore al cliente significa anche **saper controllare la volatilità e realizzare perfor-**

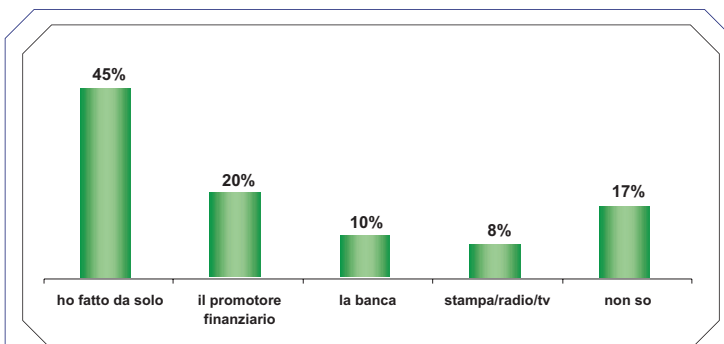


Figura 2- Chi vi ha guidato nei vostri investimenti negli ultimi 6 mesi?

Angolo Rosa

Novarese (Banca della Rete): da segretaria a consulente



Paola Novarese, promotore di **Banca della Rete** da due anni, inizia a lavorare subito dopo il diploma in ragioneria presso uno studio di commercialisti, fino al 1987, poi segue un percorso di crescita alquanto singolare, perchè «dal 1987 – dice – vengo assunta come segretaria in un ufficio di promozione finanziaria di **Rasbank** fino al 1998 con compiti di coordinamento di 70/80 pf, di preparazione di convegni ed attività di marketing». «In questi anni ho avuto la possibilità di ap-

prendere l'attività di pf, **apprezzare la centralità del cliente**, considerarlo come patrimonio personale, ho sperimentato cosa significa complicità leale con il cliente e quanto è gratificante essere il suo punto di riferimento». «Nel 1998 – prosegue la Novarese – per cambiamenti all'interno dell'ufficio ho deciso di fare il pf in Rasbank e sperimentare sul campo quanto appreso, sia per provarmi, sia per essere, per la clientela che conoscevo come segretaria, il nuovo punto di riferimento. Credo di aver vinto questa sfida personale visto che i clienti sono stati soddisfatti e continuano a gratificarmi. Nel 2003, visto che non mi riconoscevo più nella filosofia di Rasbank, ho cercato una società che mi permettesse di esprimere al meglio la mia professionalità e l'ho individuata in Banca della Rete, **avendo questa società come mission il multi-manager** che mi dava la possibilità di scegliere da un paniere quasi inesauribile di servizi per adattarli veramente alle esigenze dei miei clienti». «Il risultato – conclude – mi soddisfa poiché dopo 2 anni con Banca della Rete ho un portafoglio diversificato di circa 8 milioni di Euro con grosse potenzialità di sviluppo, che permette di guardare serenamente ad un futuro di soddisfazione per i miei clienti e per me».

mance significative con gli investimenti fatti attraverso vere e proprie **strategie di diversificazione**, oggi spesso difficili da mettere in atto. Generare valore per il cliente significa quindi metterlo costantemente al corrente di quanto si sta facendo per lui, informarlo circa i nuovi prodotti e servizi che potrebbero essere di suo interesse ed essere sicuri che la spiegazione dell'investimento proposto sia stata pienamente comprensibile.

Altri due importanti aspetti sono emersi infine dall'indagine: il primo consiste nel **mantenere il cliente focalizzato sull'intero portafoglio**. Ovvero è necessario che il consulente utilizzi strumenti di *asset allocation* affinché il cliente non sia sbilanciato solo su un singolo prodotto o su una parte del suo portafoglio. La prima domanda del cliente dovrebbe sempre essere: "come va il mio intero portafoglio?".

E' poi fondamentale **saper ascoltare e comunicare**, ovvero saper capire chi è veramente il proprio cliente e se sa davvero apprezzare il valore e i processi di lavoro del promotore.

E' basilare ascoltare, consigliare, ma soprattutto riconoscere che **il cliente è il "re"** ed è lui, e non il consulente, a prendere la decisione finale per i propri investimenti. I consulenti più efficienti utilizzano i mezzi più diversi per stare vicino ai loro clienti, con *newsletter*, e-mail e regolari contatti telefonici. E' importante mantenere aperte tutte le vie di comunicazione, in modo che sia più facile per il cliente contattare il proprio consulente per comunicargli dubbi e preoccupazioni. €

DI MARCELLA FRATI
principal consultant NMG Financial
Services Consulting - Milano

Regole più stringenti

Il codice di vigilanza di Assoreti è stato completamente **aggiornato** soprattutto riguardo l'attività bancaria. Il codice, infatti, era stato concepito nel 1998 (e aggiornato successivamente nel 2001 e nel 2003), quando il sistema delle reti di vendita era separato dall'attività tipicamente bancaria. Il **comitato direttivo** di Assoreti, responsabile della redazione e revisione del codice, ha tenuto conto di tutta l'**evoluzione del sistema del risparmio gestito**, tramite il coinvolgimento della commissione e del comitato tecnico, formati dai rappresentanti interni delle società.

Albo promotori

SOSPESI

Andrea Cetti (30 giorni) residente in provincia di Pisa, pf Banca Lombarda

Gabriele Cicalà (30 giorni), residente in provincia di Macerata, pf Sanpaolo Invest

Andrea Maur (30 giorni), residente in provincia di Gorizia, pf Rasbank

Giuseppe Gioia (60 giorni) residente in provincia di Novara

Giampiero Scoppa (60 giorni), residente a Rieti

RADIATI

Angelo Corbelli, residente in provincia di Frosinone

Iscritti ed esami

● Nel 2004 sono state **2.982 le nuove iscrizioni all'Albo unico** nazionale dei pf (4.528 nel 2003), a fronte di **4.644 cancellazioni** (4.753); sono inoltre intervenute 35 sospensioni cautelari e 46 sospensioni sanzionatorie (72). A fine 2004 i **pf iscritti all'Albo erano 64.898** (66.560 a fine 2003).

● Il 15 dicembre 2004 a Milano, **245 promotori finanziari hanno superato l'esame €fa** (European Financial Advisor), portando a **1.128 il numero dei professionisti certificati**. Intanto Consob ha reso noto che la prima sessione 2005 dell'esame di idoneità per l'iscrizione all'Albo dei pf si terrà l'**11 marzo 2005**.