

Competenza
e preparazione sono
sempre di più parole
d'ordine per la categoria.

Solo chi manterrà
la fiducia dei propri clienti
rimarrà competitivo.
L'Anasf ha deciso di offrire
agli associati un nuovo
ciclo di seminari formativi.
Ecco temi e calendario

OPPORTUNITÀ DI FORMAZIONE

■ di **Stefania Ballauco**,
**ANASF, Associazione
Nazionale Promotori Finanziari**

Si apre una stagione ricca di opportunità per i promotori finanziari iscritti ad Anasf: è stato infatti da poco pubblicato sul sito web www.anasf.it il nuovo calendario dell'attività formativa dell'Associazione (in pagina la tabella completa degli appuntamenti) per il primo semestre 2009. Il calen-

dario dei seminari di formazione Anasf, riservati ai soci e certificati ai fini Efp per quattro ore l'uno, sta avendo un grande apprezzamento e il numero di adesioni lo dimostra: a metà febbraio, sono oltre 1.000 le iscrizioni pervenute in Associazione per poter partecipare agli appuntamenti formativi in programma fino a giugno. Dal 6 marzo i docenti, già volti noti nelle aule di tutta Italia, **Gaetano Megale** e **Sergio Sorgi**, rispettivamente

Programmazione formativa ANASF 2009

Tema	Dove e quando
LA PREVIDENZA COMPORTAMENTALE: IMPEDIMENTI PSICOLOGICI E SUPPORTI CONSULENZIALI ALLE DECISIONI Sergio Sorgi, Progetica	CAGLIARI, 6 MARZO, JESI (AN), 17 MARZO, TORINO, 25 MARZO PESCARA, 15 MAGGIO
L'APPROCCIO CONSULENZIALE NELLA GESTIONE DEI RISCHI: METODI, COMPORTAMENTI E COMUNICAZIONE Sergio Sorgi, Progetica	PERUGIA, 18 MARZO, GENOVA, 26 MARZO, BENTIVOGLIO (BO), 2 APRILE CASELLA DI SOMMACAMPAGNA (VR), 3 APRILE, NAPOLI, 23 APRILE BARI, 12 GIUGNO, CAMPOBASSO, 16 GIUGNO
PROSPETTIVE DI CAMBIAMENTO DEL RUOLO DEI PROMOTORI FINANZIARI: I REQUISITI DI QUALITÀ DELLA CONSULENZA Gaetano Megale, Progetica	VILLA S. GIOVANNI (RC), 27 MARZO, ROMA, 2 APRILE
LA FIDELIZZAZIONE DEL PROMOTORE FINANZIARIO TRA IMPEGNI CONTRATTUALI E LIBERTÀ DI INIZIATIVA Luca Frumento, consulente legale Anasf	MILANO, 22 APRILE
L'INVESTIMENTO: UNA RIVISITAZIONE METODOLOGICA DEL SERVIZIO CONSULENZIALE Gaetano Megale, Progetica	CALENZANO (FI), 8 MAGGIO
IL CONTENZIOSO GIUDIZIARIO SUL RISPARMIO E IL RUOLO ATTIVO DEL PROMOTORE FINANZIARIO: PERDITE DI PORTAFOGLIO, RESPONSABILITÀ, AZIONI RISARCITORIE Luca Frumento, consulente legale Anasf	CATANIA, 14 MAGGIO, TRENTO, 28 MAGGIO
FINANZA COMPORTAMENTALE E FONDI PENSIONE Raoul Pisani, SDA Bocconi	UDINE, 4 GIUGNO
INVESTIMENTI ALL'ESTERO: MONITORAGGIO FISCALE, SEGRETO BANCARIO E CONTROLLI TRIBUTARI Francesco Renne, Fondazione CUOA	PALERMO, 11 GIUGNO

presidente e vicepresidente di Progetica, **Luca Frumento**, consulente legale Anasf, **Raoul Pisani**, docente della SDA Bocconi, e **Francesco Renne**, esperto della Fondazione Cuoa, affronteranno temi tecnici e approfondimenti sull'attualità, proporranno focus sulla normativa riguardante il settore e corsi su come gestire il rapporto con cliente e mandante, e molto altro.

Per partecipare ai seminari di formazione Anasf è sufficiente collegarsi a www.anasf.it, entrare nella sezione "formazione" ed utilizzare il nuovo sistema di prenotazione on line, fino a sette giorni prima della data di svolgimento dell'incontro.

Come nel 2008, gli incontri saranno realizzati in partnership con JP-Morgan Asset Management, Anima Sgr e BlackRock, che apriranno i seminari proponendo la loro view sull'andamento dei mercati e sulle attese legate all'evoluzione delle Borse. Investire nell'accrescimento delle proprie competenze è sicuramente la strada giusta da seguire per affrontare in maniera consapevole e preparata le sfide che la crisi pone davanti a tutti gli operatori del mercato. Solo chi avrà mantenuto la fiducia dei propri interlocutori, i risparmiatori, potrà continuare ad essere competitivo. Certo, in una fase di crisi di fiducia generale rispetto al sistema economico e finanziario internazionale, sembra un'impresa ardua riuscire in questo intento. Ma i promotori finanziari godono da sempre di una grande stima da parte dei clienti, con oltre quattro milioni di famiglie che si rivolgono a questa categoria per la gestione dei propri risparmi. E un motivo ci sarà: la cura e l'assistenza continua al cliente sono i loro punti di forza. I dati raccolti da Anasf presso i soci negli ultimi mesi sono testimonianza della grande attenzione al cliente: è aumentata la frequenza dei contatti con i clienti, nonostante questo abbia comportato un costo aggiuntivo nell'attività dei promotori finanziari. Questo è il momento giusto per investire nella formazione: il ruolo sociale e di educatore al risparmio tipico del promotore assume oggi un peso ancora più importante. ■

QUALI LIMITI PER I PROMOTORI CON MANDATO

Le regole di informativa sulla Mifid sono rigide sia per chi la eroga che per i clienti che la richiedono. Il promotore deve illustrare tutte le caratteristiche fornendo le informazioni previste dalla normativa

■ di **Roberto Lenzi***

Come è noto, anche il legislatore italiano ha recepito la Direttiva Mifid inserendo la "consulenza in materia di investimenti" tra i servizi e le attività riservate a determinati soggetti, sottoponendola, altresì, a regole precise di informativa, sia da parte dei soggetti che la erogano sia da parte dei clienti che la richiedono, pur in un quadro regolamentare non omogeneo per tutti.

Si è di fatto così ripristinata una situazione che esisteva prima che il c.d. Decreto Eurosim (D.Lgs 415/96) e, successivamente la c.d. Legge Draghi (conosciuta anche come TUF di cui al D.Lgs. 58/98) liberalizzasse tale servizio e lo inserissero tra i c.d. "servizi accessori".

In realtà, il contesto preesistente (introdotto con la legge 1/91) contemplava la "consulenza in valori mobiliari" che, come attività riservata aveva una portata diversa da quella attuale; tale, comunque, da ricomprendervi una serie di attività non previste, in ambito Mifid, dal legislatore comunitario e da quello italiano.

Ebbene, le norme nazionali in materia, nel definire il servizio di "consulenza in materia di investimenti", hanno nella sostanza recepito le norme previste dalle direttive Mifid europee di primo e secondo livello.

Adirittura, è stata data una più precisa definizione del servizio all'art. 1) comma 5-septies del TUF: "Per consulenza in materia di investimenti si intende la prestazione di raccomandazioni personalizzate ad un cliente, dietro sua richiesta o per iniziativa del prestatore del servizio, riguardo ad una o più operazioni relative ad un determinato strumento finanziario. La raccomandazione è personalizzata quando è presentata come adatta per il cliente o è basata sulla considerazione delle caratteristiche del cliente. Una raccomandazione non è personalizzata se viene diffusa al pubblico mediante canali di distribuzione".

Dal disposto legislativo emergono chiaramente quelli che sono gli elementi fondamentali di tale servizio, come già detto assurdo a livello di attività riservata.

In primo luogo, la presenza di una componente "soggettiva": la prestazione di una raccomandazione personalizzata, adeguata o adatta al singolo cliente; o comunque fondata sulle caratteristiche proprie del cliente stesso.

In secondo luogo, l'esistenza di una componente "oggettiva": una raccomandazione avente per oggetto uno specifico e ben individuato strumento finanziario. Solo con la contestuale sussistenza di questi

Consulenza in materia di investimenti e Soggetti potenzialmente erogatori

SOGGETTO	IMPRESA DI INVESTIMENTO	SOTTOPOSIZIONE A NORMATIVA PRIMARIA E SECONDARIA MIFID	REQUISITO INDIPENDENZA	CONDIZIONI PARTICOLARI
INTERMEDIARI AUTORIZZATI	SI	SI	NO	
SOCIETÀ DI CONSULENZA (NON SIM)	NO	SI	SI	ESERCIZIO IN FORMA DI SRL/SPA. NO DETENZIONE SOMME DI DENARO E STRUMENTI FINANZIARI DEI CLIENTI.
PERSONE FISICHE (ANCHE PROMOTORI FINANZIARI SENZA MANDATO)	NO	SI	SI	ISCRIZIONE AD ALBO SPECIFICO. NO DETENZIONE SOMME DI DENARO E STRUMENTI FINANZIARI DEI CLIENTI.
PROFESSIONISTI ISCRITTI AD ALBI	NO	NO	SI	ATTIVITÀ SVOLTA COME ACCESSORIA ALLA PRINCIPALE. MANCANZA DI REMUNERAZIONE SPECIFICA. DISPOSIZIONI PRIMARIE, SECONDARIE O DEONTOLOGICHE NON CONTRARIE.
Nello specchio, chi può fare consulenza e a quali condizioni secondo le nuove norme.				

elementi ci troviamo di fronte al servizio d'investimento denominato "consulenza in materia di investimenti"; altresì definibile come consulenza specifica.

Non altrimenti, usciremmo dal novero delle attività riservate con una semplice raccomandazione di carattere generale rivolta ad un insieme di persone o comunque anche al singolo, ma priva del carattere dell'adeguatezza. E potremmo parlare, in tal senso, di consulenza "generale". Così come non potremmo definire consulenza specifica quella ove mancasse l'indicazione di un determinato strumento finanziario, anche solo con l'indicazione della tipologia dello stesso.

In questo caso, infatti, ricadremmo nel concetto di consulenza "generica" (indicata espressamente solamente dalla normativa europea), riconducibile, peraltro, anche a tutte quelle attività di consulenza patrimoniale strategica che comprende sia la definizione della c.d. asset allocation del cliente con indicazione dei pesi e della tipologia (non il singolo strumento) di strumenti finanziari (financial planning) sia la pianificazione di ogni altro asset patrimoniale (immobiliare, societario, ecc.) sotto l'aspetto finanziario, civilistico, fiscale, valutario, successorio e assicurativo (tipica dell'attività dei c.d. family o multy family office)

Il tema della consulenza generica, tuttavia, non si esaurisce solo sotto tale profilo, potendo rilevare diver-

samente in quei casi in cui venga ricompresa nell'esercizio, da parte di un intermediario, di tutta l'attività preparatoria alla prestazione del (successivo) servizio d'investimento (la consulenza specifica).

Questo è il campo tipico di tutti quei soggetti (tra cui i promotori finanziari) preposti al rapporto relazionale con il cliente e comunque i più idonei commercialmente al lavoro preliminare con il cliente o potenziale tale.

E il lavoro di consulenza c.d. "strumentale" che, però, se svolto da un intermediario autorizzato (anche tramite promotori finanziari), costituirà una prima fase del servizio d'investimento, solamente nel caso in cui quest'ultimo alla fine sia effettivamente prestato.

I soggetti a cui la legge attribuisce oggi una riserva di legge in materia di consulenza specifica dovranno, pertanto, prestare attenzione a questo aspetto onde evitare di violare le regole stabilite per la prestazione dei servizi di investimento.

La consulenza strumentale, dunque, è necessariamente limitata ai servizi e strumenti finanziari collocati. Ove prestata dal promotore finanziario (impropriamente definito "agente collegato" dal legislatore italiano nel richiamare le direttive comunitarie, che diversamente regolano la fattispecie) la consulenza strumentale o propedeutica si configurerà come "offerta fuori sede" con le conseguenziali implicazioni regolamentari del caso. Ora il com-

“ I soggetti a cui la legge attribuisce oggi una riserva di legge in materia di consulenza specifica dovranno, pertanto, prestare attenzione a questo aspetto onde evitare di violare le regole stabilite per la prestazione dei servizi di investimento ”

“ Il promotore dovrà, in altre parole illustrare le caratteristiche del servizio fornendo tutte le informazioni previste dalla normativa regolamentare in modo tale che il cliente possa decidere l’adesione al servizio in maniera informata ”

pito del promotore finanziario in rapporto al servizio di investimento in parola sarà quello di agire per la promozione ed il collocamento del servizio (consulenza specifica) del proprio intermediario e/o di terzi che abbiano sottoscritto un contratto di distribuzione con l’intermediario. Ed è verosimile ipotizzare che il promotore dovrà essere dotato di tutti quei supporti organizzativi, operativi e tecnologici necessari per svolgere al meglio la sua attività “fuori sede”. Il promotore dovrà, in altre parole illustrare le caratteristiche del servizio fornendo tutte le informazioni previste dalla normativa regolamentare in modo tale che il cliente possa decidere l’adesione al servizio in maniera informata. E’ bene precisare che è vietata al promotore qualsivoglia progettazione “in proprio”, frutto di un autonoma valutazione; il profilo del cliente e la consequenziale valutazione di adeguatezza, potranno essere predisposti e sviluppati, infatti, soltanto dall’organizzazione dell’intermediario di riferimento. Il promotore,

perciò, dovrà limitarsi a “vendere” il servizio di consulenza così come elaborato dalla società mandante. Dovrà, altresì, essere sottoposto alle norme regolamentari del caso anche nella fase propedeutica che porterà alla distribuzione del servizio di consulenza specifica. Potrà, inoltre, fornire al cliente raccomandazioni di carattere generale; ma con l’avvertenza che le stesse siano quelle elaborate dall’intermediario per il quale opera e a condizione che le stesse non siano presentate come adatte al cliente. Quindi, limiti precisi per il promotore con mandato. Diversamente, in assenza di un qualsivoglia rapporto di collegamento con un intermediario potrà liberamente ed autonomamente esercitare la consulenza specifica tramite l’iscrizione al nascituro albo previsto per le persone fisiche e con le regole previste nel caso. ■

***avvocato, studio Lenzi & Associati
Membro I.N.E.E.D.
Istituto Nuova Etica Economia
e Diritto**

PERCHÉ IL PLURIMANDATO VINCE IN PROSPETTIVA

Gli agenti sono i nuovi protagonisti del business assicurativo. In un panorama in profonda trasformazione a soffrire di più sono i medi e piccoli. Dopo alcuni mesi di assestamento si sta affermando il plurimandato, anche se le compagnie fanno resistenza e mancano le piattaforme informatiche

■ di **Marcella Frati**

Un mondo quello degli agenti monomandatari che sta profondamente cambiando rispetto al passato. La nuova Regolamentazione e uno scenario competitivo che spinge molte compagnie ad attuare politiche di crescita attraverso l’acquisizione di agenti, stanno facendo profondamente cambiare quelle che erano le dinamiche di sviluppo del canale agenziale

fino a poco tempo fa. E’ molto difficile riuscire bene a mettere a fuoco quello che sta veramente succedendo sul campo. Ci sono circa 20.000 agenti e circa una ventina di compagnie che stanno adottando strategie a volte simili a volte definite “schizofreniche” per diversi motivi. Quello che è certo che mai come in questo momento gli agenti sono così al centro nel business assicurativo. Sono sulla boc-

ca di tutti e si sono create varie "storie" più o meno vere su quello che sta succedendo sul territorio. Il mio obiettivo è di condividere con voi quello che ho imparato fino ad oggi toccando con mano questo mondo, parlando e osservando molti agenti sul mercato.

Livello di sviluppo del plurimandato: nonostante siano in tanti ad essere negativi, il plurimandato in virtù delle leggi Bersani si sta affermando. Certo ci sono voluti diversi mesi prima che i primi plurimandatari potessero partire: ci vuole tempo prima di avere la piena operatività, bisogna aspettare i cosiddetti "tempi tecnici" per i collegamenti telematici, oltre a ritardi per altre ragioni. A distanza, però, di quasi un anno, come NMG stimiamo che oltre un centinaio di agenti monomandatari abbiano inserito "ufficialmente" un altro mandato e un numero di agenti difficilmente stimabile lo abbiano inserito "non ufficialmente" ovvero facendolo prendere ad un loro subagente. I pionieri del plurimandato "ufficiale" hanno scelto compagnie che permettono loro di crescere laddove le loro mandanti principali pongono delle barriere assuntive o che per scelta di posizionamento del loro business, alcuni settori non sono più importanti. La scelta è pertanto ricaduta su quelle compagnie che oltre ad avere nella loro strategia di dare mandati ai nuovi potenziali plurimandatari hanno anche una offerta interessante ad esempio nell'auto, nei rischi corporate e nelle cauzioni, o che permettono loro di



Marcella Frati
Director NMG Italia.

“L'obiettivo principale degli agenti è di non perdere opportunità di business e di poter assicurare in tempi brevi”

lavorare in altre aree territoriali.

Ho notato, che le motivazioni alla base della scelta di un nuovo partner assicurativo sono determinate in primis dall'attrattiva delle tariffe e dalla operatività, il mandato provvigionale è spesso in secondo piano. L'obiettivo principale degli agenti è di non perdere opportunità di business e di poter assicurare in tempi brevi.

CHI SONO GLI AGENTI "PIONIERI" DEL PLURIMANDATO?

Nella maggior parte dei casi sono agenti importanti, agenti con portafogli

di rilievo, che possono garantire uno sviluppo di business consistente fin dal primo anno al nuovo partner assicurativo, a cui ovviamente un nuovo mandato "costa", per cui lo dà solo se esiste una vera convenienza.

Il fenomeno del plurimandato è ancora contenuto, i limiti allo sviluppo sono diversi, ma sicuramente non sono viste come barriere al plurimandato i benefici più o meno importanti contenuti negli accordi fra Gruppi Agenti e Compagnie in virtù delle leggi Bersani, almeno per molti agenti. Le barriere allo sviluppo sono piuttosto nel modesto numero di compagnie di assicurazioni disponibili sul mercato e nella spesso debolezza informatica, inadeguata a servire molti agenti o talora nei centri sinistri non a livello degli standard a cui sono già abituati.

Credo che nonostante la resistenza dell'Ania, dei gruppi assicurativi più importanti e le difficoltà di mercato allo sviluppo, il plurimandato diventerà una realtà importante anche qui in Italia, anche se sarà solo per un segmento di agenti.

CHE ALTRO STA SUCCEDENDO SUL CAMPO?

Osservando il resto degli agenti, quelli che oggi sono i più "fermi" sono gli agenti medi, ovvero coloro che hanno Euro 3-5 milioni di portafoglio. Non vedono un'opportunità di prendere altri mandati ufficiali o hanno timori a farlo, anche se sono proprio quelli che spesso si affidano ai loro subagenti per lavorare con altre compagnie. Questi agenti medi, sono

anche coloro che al momento non si muovono così facilmente verso altre compagnie, nonostante spesso ricevano offerte economiche interessanti, perché il timore di poter trasferire solo una parte del portafoglio esiste.

Inoltre molti di questi agenti sono spesso impegnati a pagare la rivalsa e non si sentono di fare cambiamenti importanti. Sicuramente l'istituto della rivalsa così come è fatto limita molto le scelte di cambiamento degli agenti.

La massima confusione e il massimo movimento esiste invece presso gli agenti più piccoli e presso i subagenti più importanti. Diverse compagnie offrono il mandato di agente generale ai subagenti o mettono sul piatto offerte economiche interessanti agli agenti che hanno oggi Euro 1 milione di portafoglio che con la loro attuale compagnia stanno ormai quasi "sopravvivendo". Dal canto loro le compagnie più importanti sembrano essere contente di "perdere" questi agenti che spesso non ritengono più strategici.

Tante cose nuove e tante che si stanno trasformando. Il cambiamento è partito. Esistono però dei rischi, anche se la frenesia e tanti modi di operare sono magari solo tipici delle novità del momento. Gli agenti devono stare attenti e pensare veramente a chi vogliono essere di qui a due anni e le compagnie darsi loro stesse una strategia più consistente e soprattutto in linea con le vere capacità interne di sostenere certi sviluppi. ■

RETI, ANCHE IN GENNAIO RACCOLTA NETTA POSITIVA

Mentre il deflusso di capitale dal sistema italiano dei fondi non si arresta (quasi 5 miliardi di euro l'ultimo dato mensile), la raccolta Assoreti tiene e chiude anche gennaio con un risultato netto positivo per 128,1 milioni di euro, dei quali quasi 100 vengono dal risparmio gestito. Ancora in negativo le gestioni patrimoniali

Gennaio 2009: la raccolta netta delle reti di promotori finanziari è pari a 128,1 milioni di euro; il risparmio gestito chiude il mese con un bilancio positivo grazie alla raccolta in quote di OICR. La componente amministrata, pur risentendo dei deflussi dagli strumenti del mercato monetario, continua ad essere positiva.

ANCHE L'AMMINISTRATO CHIUDE IL MESE CON IL SEGNO PIÙ

Il dato rilevato da Assoreti indica nel primo mese del 2009 una raccolta netta lievemente positiva, pari a 128,1 milioni di euro. La ripartizione tra i vari comparti ha evidenziato una raccolta netta per il risparmio gestito pari a 97,9 milioni di euro e per l'amministrato pari a 30,2 milioni.

La raccolta netta realizzata attraverso la distribuzione diretta di quote di OICR è stata complessivamente positiva per 341,2 milioni di euro ed ha coinvolto principalmente i fondi di diritto estero (255,8 milioni) e quelli di diritto italiano (116,9 milioni); i fondi di fondi chiudono il mese con un bilancio positivo più contenuto (28,6 milioni).

GESTIONI, NON SI FERMA L'EMORRAGIA

Per le gestioni patrimoniali individuali continua il deflusso di risorse (-197,0 milioni di euro) che coinvolge principalmente le GPF (-127,1 milioni) e in quantità più limitata le GPM (-69,9 milioni). Anche i prodotti assicurativi hanno visto nel mese la prevalenza delle uscite rispetto ai premi versati, con una raccolta netta negativa di 109,2 milioni di euro, che ha inficiato quella realizzata at-

traverso la distribuzione di prodotti previdenziali (62,9 milioni).

Il contributo complessivo delle reti al sistema di OICR, attraverso la distribuzione diretta e indiretta di quote, si è attestato comunque nel mese di gennaio su un ammontare positivo per 192,9 milioni di euro, rispetto ad un deflusso totale riscontrato dal sistema fondi per 4,9 miliardi.

TITOLI, DEFLUSSO DAL MONETARIO

La raccolta in titoli è stata negativa per un importo complessivo di 495,3 milioni di euro, riconducibile al forte deflusso dalle posizioni su strumenti del mercato monetario (-832,0 milioni), solo in parte compensato dalla raccolta positiva in titoli di Stato ed obbligazioni (260,1 milioni di euro) e da quella in titoli azionari (126,9 milioni). La componente amministrata chiude il mese con un bilancio complessivamente positivo grazie alla crescita della liquidità (525,4 milioni di euro).

Il volume complessivo dell'operatività delle reti si è ripartito tra una raccolta lorda di 3,1 miliardi di euro per il risparmio gestito e un intermediato di 9,2 miliardi di euro per le transazioni in titoli e di 160,4 milioni di euro per gli altri prodotti e servizi.

VENTICINQUEMILA PROMOTORI ATTIVI

I clienti primi intestatari dei contratti sono stimabili a fine gennaio in numero di 3,784 milioni, mentre il numero di promotori finanziari dovrebbe raggiungere circa le 25.102 unità, delle quali 24.249 effettivamente operative. ■

PER IL GESTITO +97 MILIONI

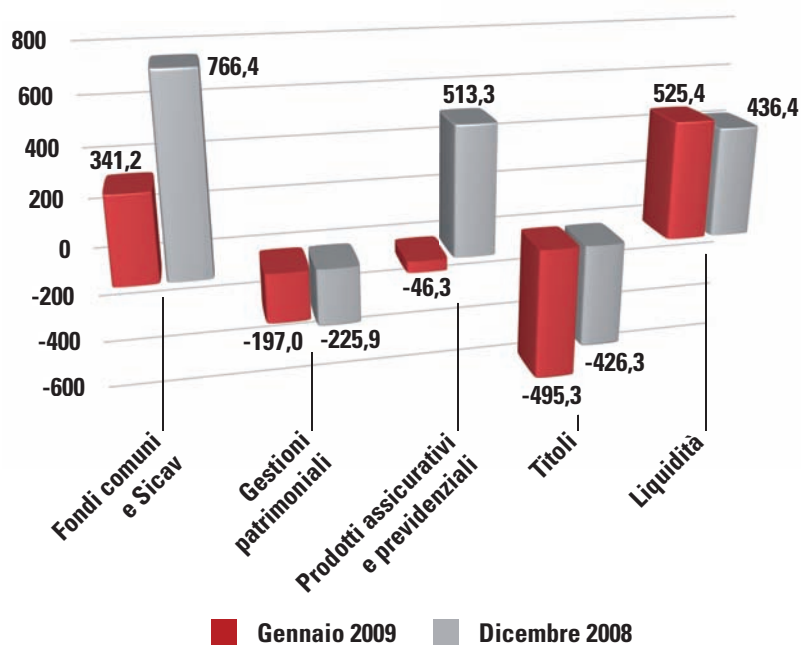
// Anche i prodotti assicurativi hanno visto nel mese la prevalenza delle uscite rispetto ai premi versati, con una raccolta netta negativa di 109,2 milioni di euro, che ha inficiato quella realizzata attraverso la distribuzione di prodotti previdenziali (62,9 milioni) **//**

PER IL TERZO MESE CONSECUTIVO IL RISPARMIO GESTITO ASSORETI CHIUDE IN RACCOLTA NETTA POSITIVA. A GENNAIO, PUR RISENTENDO DEI DEFLUSSI DAGLI STRUMENTI DEL MERCATO MONETARIO, HA FATTO REGISTRARE UN RISULTATO POSITIVO, ANCHE SE L'UTILE SI E' RIDOTTO DI 900 MLN RISPETTO A DICEMBRE 2008. ECCO I CONSUNTIVI E IL DETTAGLIO PER SOCIETA'.

DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI FINANZIARI E SERVIZI DI INVESTIMENTO DELLE IMPRESE ADERENTI AD ASSORETI (IN MILIONI DI EURO)

	GENNAIO 2009	DICEMBRE 2008
RACCOLTA NETTA	128,1	1.063,9
RISPARMIO GESTITO	97,9	1.053,9
FONDI COMUNI E SICAV	341,2	766,4
GESTIONI PATRIMONIALI	-197,0	-225,9
PRODOTTI ASSICURATIVI E PREVIDENZIALI	-46,3	513,3
RISPARMIO AMMINISTRATO	30,2	10,0
TITOLI	-495,3	-426,3
LIQUIDITA'	525,4	436,4

Fonte Assoreti.



ASSORETI GENNAIO 2009:

	TOTALE RACCOLTA NETTA	RISPARMIO GESTITO RACCOLTA NETTA				
		FONDI SICAV	GPF	GPM	ASSICUR.	PREVIDENZ.
ALLIANZ BANK FINANCIAL ADVISORS S.P.A.	-48.184,2	-11.605,7	-2.650,7	-15.483,6	-48.628,3	0,0
ALTO ADIGE BANCA S.P.A. - SUDTIROL BANK S.P.A.	810,0	-921,0	1.466,0	-15,0	0,0	138,0
APOGEO CONSULTING SIM S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
ARTIGIANCASSA S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
AZ INVESTIMENTI SIM S.P.A.	18.912,8	24.775,7	0,0	-7.527,8	-378,7	212,9
AZIMUT CONS. PER INVESTIMENTI SIM S.P.A.	-101.559,4	-18.514,0	-793,4	-89.948,3	-3.321,2	1.365,4
BANCA BSI ITALIA S.P.A. - GRUPPO BANCA GENERALI	3.976,3	9.696,6	-903,4	1.728,9	4.081,5	212,4
BANCA CARIGE S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
BANCA CARIM - CASSA DI RISPARMIO DI RIMINI S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
BANCA CR FIRENZE S.P.A.	-11.869,7	-8.562,4	-546,0	-394,0	-26,5	19,1
BANCA EUROMOBILIARE S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
BANCA FIDEURAM S.P.A.	-52.727,0	130.374,6	-87.176,2	41.212,8	-108.740,1	3.584,7
BANCA GENERALI S.P.A. - GRUPPO BANCA GENERALI	39.747,4	1.990,1	-4.229,9	155,1	40.938,6	3.244,7
BANCA INTERMOBILIARE DI INVESTIMENTI E GESTIONI S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
BANCA MEDIOLANUM S.P.A.	97.081,4	75.248,8	-909,8	35,0	-10.970,6	48.047,9
BANCA NETWORK INVESTIMENTI S.P.A.	20.671,3	-2.212,9	18.512,8	0,0	4.787,3	617,1
BANCA NUOVA S.P.A.	1.315,0	3.097,0	229,0	3.497,0	-593,0	N.D.
BANCA PATRIMONI SELLA & C. S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
BANCA POPOLARE DI BARI S.C.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
BANCA POPOLARE DI MILANO S.C.R.L.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
BANCA POPOLARE DI PUGLIA E BASILICATA S.C.R.L.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
BANCA POPOLARE DI SPOLETO S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
BANCA POPOLARE DI VICENZA S.C.P.A.R.L.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
BANCA REALE S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
BANCA SAI S.P.A.	-1.358,7	-3.406,8	-147,4	-20,0	0,0	0,0
BANCA SARA S.P.A.	5.968,8	6.231,4	-6.261,0	-93,0	449,9	-9,9
BANCAPULIA S.P.A.	3.520,0	39,0	0,0	N.D.	1,5	N.D.
BANK INSINGER DE BEAUFORT N.V. (ITALIA)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
CASSA DI RISPARMIO DI CENTO S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
CONSULTINVEST INVESTIMENTI SIM S.P.A.	-374,0	956,0	-116,0	-2,0	-1.269,0	52,0
CREDEM S.P.A.	28.302,7	66.926,4	-1.046,3	654,5	1.063,7	371,1
CREDIT SUISSE (ITALY) S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
FIL INVESTMENTS INTERNATIONAL	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
FINANZA & FUTURO BANCA S.P.A.	-16.012,7	-19.950,0	-58,0	-666,5	7.719,9	1.331,8
FINECOBANK S.P.A.	36.640,7	8.582,5	-13.377,0	0,0	-12.178,8	1.723,7
GROUPAMA SIM S.P.A.	-1.192,5	-1.511,4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
HYPO ALPE-ADRIA-BANK S.P.A.	2.348,4	2.079,8	-811,8	-5,2	30,1	N.D.
HYPO TIROL BANK AG	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
INTRA PRIVATE BANK S.P.A.	3.394,8	457,9	-2.697,1	2.338,0	-63,2	N.D.
IW BANK S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
JPMORGAN ASSET MANAGEMENT (EUROPE) S.À.R.L.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
MPS BANCA PERSONALE S.P.A.	21.263,7	15.885,9	-2.489,6	783,8	11.199,9	885,4
MPS SIM S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
SANPAOLO INVEST SIM S.P.A.	359,5	40.163,2	-15.539,1	-8.163,8	-10.730,8	852,2
SCHROEDERS ITALY SIM S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
UBI BANCA PRIVATE INVESTMENT S.P.A.	9.485,7	7.748,8	217,7	-3.741,1	3.282,5	84,8
UNIPOL BANCA S.P.A.	-1.299,1	-764,7	124,8	-659,1	N.D.	N.D.
VENETO BANCA S.P.A.	10.454,0	2.000,8	0,0	0,0	0,0	0,0
ZURICH SIM S.P.A.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

Legenda: n.d. = non disponibile / non operativo I dati si riferiscono all'attività di offerta fuori sede.

SOCIETÀ PER SOCIETÀ IL DETTAGLIO DELLA RACCOLTA

RISPARMIO AMMINISTRATO RACCOLTA NETTA

TOTALE	TITOLI	LIQUIDITÀ	TOTALE	PROMOTORI FINANZIARI OPERATIVI (1)	GRUPPO
-78.368,3	-23.301,0	53.485,1	30.184,1	2.089	GRUPPO ALLIANZ
668,0	142,0	0,0	142,0	183	-
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO CATTOLICA ASSICURAZIONI
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO BNP PARIBAS
17.082,2	5.410,6	-3.580,0	1.830,6	186	GRUPPO AZIMUT
-111.211,5	7.234,9	2.417,2	9.652,1	1.068	GRUPPO AZIMUT
14.816,0	-73.174,8	62.335,1	-10.839,7	309	GRUPPO BANCA GENERALI
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO BANCA CARIGE
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO BANCA CARIM - CASSA DI RISPARMIO DI RIMINI S.P.A.
-9.509,8	1.464,7	-3.824,6	-2.359,9	255	GRUPPO INTESA SANPAOLO
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO CREDITO EMILIANO - CREDEM
-20.744,2	-322.987,3	291.004,4	-31.982,9	3.077	GRUPPO INTESA SANPAOLO
42.098,6	-59.210,9	56.859,7	-2.351,2	1.350	GRUPPO BANCA GENERALI
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO BANCA INTERMOBILIARE DI INVESTIMENTI E GESTIONI
111.451,4	19.415,2	-33.785,1	-14.370,0	5.014	GRUPPO MEDIOLANUM
21.704,3	4.755,0	-5.788,0	-1.033,0	798	-
6.230,0	3.554,0	-8.469,0	-4.915,0	148	GRUPPO BANCA POPOLARE DI VICENZA
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO BANCA SELLA
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO BANCA POPOLARE DI BARI
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO BIPIEMME
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO BANCA POPOLARE DI VICENZA
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO REALE MUTUA
-3.574,2	0,0	2.215,4	2.215,4	354	GRUPPO FONDIARIA - SAI
317,5	10.185,3	-4.534,0	5.651,3	359	GRUPPO BANCA SARA
40,5	2.564,5	915,0	3.479,5	55	GRUPPO BANCAPULIA
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO CASSA DI RISPARMIO DI CENTO
-379,0	4,0	1,0	5,0	85	GRUPPO CONSULTINVEST
67.969,4	-58.525,1	18.858,4	-39.666,7	802	GRUPPO CREDITO EMILIANO - CREDEM
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO CREDIT SUISSE (ITALY)
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO FIDELITY INVESTMENTS INTERNATIONAL
-11.622,8	-33.459,1	29.069,2	-4.390,0	991	GRUPPO DEUTSCHE BANK
-15.249,5	168.651,3	-116.761,1	51.890,2	2.661	GRUPPO UNICREDIT
-1.511,4	319,0	N.D.	319,0	204	GRUPPO GROUPAMA
1.292,8	176,0	879,6	1.055,6	111	GRUPPO HYPO ALPE-ADRIA-BANK
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO HYPO TIROL BANK
35,5	-13.853,1	17.212,3	3.359,3	123	GRUPPO VENETO BANCA
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO UNIONE DI BANCHE ITALIANE
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
26.265,4	-22.978,9	17.977,2	-5.001,7	871	GRUPPO MONTE DEI PASCHI DI SIENA
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO MONTE DEI PASCHI DI SIENA
6.581,7	-74.859,4	68.637,2	-6.222,2	1.089	GRUPPO INTESA SANPAOLO
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO SCHROEDERS
7.592,7	-13.285,0	15.178,0	1.893,0	956	GRUPPO UNIONE DI BANCHE ITALIANE
-1.299,1	N.D.	N.D.	N.D.	379	GRUPPO UNIPOL
2.000,8	1.614,4	6.838,8	8.453,2	61	GRUPPO VENETO BANCA
N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	GRUPPO ZURICH ITALIA

Note: (1) Il dato si riferisce al numero di promotori finanziari con portafoglio > 0.

RISPARMIO GESTITO: RACCOLTA NETTA DELLE IMPRESE ADERENTI AD ASSORETI IN MILIONI DI EURO

Note:

- (1) Promotori finanziari iscritti all'albo e con mandato.
(2) Promotori finanziari con portafoglio > 0.

“ La raccolta in titoli è stata negativa per un importo complessivo di 495,3 milioni di euro, riconducibile al forte deflusso dalle posizioni su strumenti del mercato monetario (-832,0 milioni), solo in parte compensato dalla raccolta positiva in titoli di Stato ed obbligazioni e da quella in titoli azionari ”

RACCOLTA NETTA	GENNAIO 2009	DICEMBRE 2008
FONDI COMUNI E SICAV DI DIRITTO ITALIANO	116,9	320,8
AZIONARI	-9,1	-14,4
BILANCIATI	-10,7	-16,1
OBBLIGAZIONARI	50,7	36,6
DI LIQUIDITÀ	135,4	387,0
FLESSIBILI	-49,8	-71,5
NON RIPARTITO	0,3	-0,8
FONDI COMUNI E SICAV DI DIRITTO ESTERO	255,8	469,8
AZIONARI	4,3	23,4
BILANCIATI	-16,7	4,4
OBBLIGAZIONARI	121,2	152,4
DI LIQUIDITÀ	102,1	305,5
FLESSIBILI	39,9	-9,2
NON RIPARTITO	5,0	-6,7
FONDI DI FONDI (1)	28,6	41,1
AZIONARI	28,1	41,6
BILANCIATI	-12,2	-10,5
OBBLIGAZIONARI	20,1	19,5
FLESSIBILI	-7,2	-8,4
NON RIPARTITO	-0,2	-0,9
FONDI SPECULATIVI (1)	-60,4	-66,0
FONDI CHIUSI	0,3	0,7
MOBILIARI	0,0	0,0
IMMOBILIARI	0,3	0,7
GPF	-127,1	-200,8
AZIONARIE	-8,9	-10,9
BILANCIATE	-28,5	-44,4
OBBLIGAZIONARIE	-9,5	-117,9
ALTRA TIPOLOGIA	-13,5	-21,9
NON RIPARTITO	-66,7	-5,7
GPM	-69,9	-25,1
AZIONARIE	6,3	-0,1
BILANCIATE	-3,5	-30,7
OBBLIGAZIONARIE	-94,5	-15,9
ALTRA TIPOLOGIA	-7,9	-18,2
NON RIPARTITO	29,6	39,8
PRODOTTI ASSICURATIVI	-109,2	383,8
VITA TRADIZIONALI	12,2	304,9
INDEX LINKED	-44,7	-124,9
UNIT LINKED	-76,7	203,8
PRODOTTI PREVIDENZIALI	62,9	129,5
FONDI PENSIONE	7,2	26,0
PIANI PREVIDENZIALI INDIVIDUALI	55,7	103,5
TOTALE RISPARMIO GESTITO	97,9	1.053,9
COLLOCAMENTO MERCATO PRIMARIO	57,5	263,6
AZIONI	12,4	17,2
TITOLI STATO/OBBLIGAZIONI	45,1	246,4
RACCOLTA IN TITOLI	-552,8	-689,9
AZIONI	114,5	86,9
TITOLI STATO/OBBLIGAZIONI	215,0	-64,0
STRUMENTI MERCATO MONETARIO	-832,0	-731,4
NON RIPARTITO	-50,3	18,5
LIQUIDITÀ	525,4	436,4
TOTALE RISPARMIO AMMINISTRATO	30,2	10,0
TOTALE ATTIVITÀ	128,1	1.063,9
CLIENTI	3.783.935	3.837.177
NUM. ENTRATE	10.279	12.994
PROMOTORI FINANZIARI (1)	25.102	28.093
DI CUI OPERATIVI (2)	24.249	27.202