

■ ■ In Carriera Financial advisor, si rafforza la tendenza a offrire prodotti di più case. Attenzione, però

## Quando il conflitto è in agguato

*Giuseppe Li Volti (Focus consulting) spiega a MFPersonal le nuove frontiere del promotore finanziario*

di Max Mizzau Perczel

Continua a non essere chiaro quanto sia stato superato dalle grandi banche il conflitto di interesse tra chi produce e distribuisce prodotti finanziari e assicurativi. Iniziano a farsi strada reti di financial adviser indipendenti. Il mercato anglosassone fa scuola da anni. Eppure non c'è certezza su quanto il mondo bancario e normativo remino in questa direzione. Lo abbiamo chiesto a Giuseppe Li Volti, amministratore della Focus consulting, dove svolge attività di consulente di direzione per grandi intermediari come Banca di Roma, Banca Fideuram, Ing, Prudential, Royal sun alliance. Li Volti, che in precedenza ha maturato una lunga esperienza come formatore, promotore e gestore di reti locali, ora è responsabile della Aidp (Associazione italiana per la direzione

del personale), gruppo giovani della regione Campania.

**Domanda.** *Alla luce della sua esperienza, gli intermediari finanziari italiani oggi sono diventati competitivi in termini di offerta di prodotti multibrand?*

**Risposta.** Decisamente sì. Oggi il cliente medio è meno sproveduto, più informato e così tutte le grandi reti hanno dovuto adeguarsi, presentando prodotti multibrand, in grado di soddisfare le richieste dei clienti e di rispettare i profili di rischio dei singoli sottoscrittori.

**D.** *A che punto siamo con lo sviluppo di reti indipendenti? Il risparmiatore italiano può considerare superato il conflitto d'interesse nell'offerta?*

**R.** Possiamo affermare che, proprio agli sforzi fatti dal legislatore negli ultimi anni nel regolamentare

l'offerta fuori sede, il conflitto d'interesse nell'offerta dei servizi finanziari si avvia verso il superamento dei problemi a esso collegati.

**D.** *Oggi vale la pena fare il financial advisor indipendente, se sì, con quali professionalità e per quali reti?*

**R.** Attualmente la legislazione italiana non favorisce l'affermazione del financial advisor indipendente, in quanto l'attività di consulenza può essere svolta dal promotore in proprio solo ove quest'ultimo non eserciti attività di promozione e collocamento per conto di un intermediario, altrimenti essa può essere svolta solo per conto di quest'ultimo o di un soggetto appartenente allo stesso gruppo.

**D.** *Passando alle grandi e medie banche, quali sono le figure e competenze di private banker e financial advisor più richieste?*

**R.** Il private banker richiesto dal

sistema deve avere un background di tutto rispetto, con competenze a 360 gradi nella filiera finanziaria,

un'approfondita conoscenza del sistema fiscale e un sostanzioso portafoglio clienti.

**D.** *Per giovani manager diretti finanziarie, magari ingestate, può valere la pena passare al settore assicurativo e quali sono i gruppi a cui fare la corte?*

**R.** La fuga dei risparmiatori dai prodotti finanziari puri, la riduzione delle commissioni a essi relative e la paura di altri eventi disastrosi suscitano forti tentazioni a passare al settore assicurativo. Ma oramai sono poche o nulle le compagnie assicurative prive di reti finanziarie all'interno.

**D.** *Con l'università di Napoli Parthenope avete sviluppato il corso di alta formazione*



Giuseppe Li Volti

di p.f. certificati Efpa (European financial association), quali gli obiettivi e differenze rispetto alla certificazione dell'albo italiano?

**R.** Con il corso di alta formazione finalizzato all'ottenimento della certificazione Efpa di primo livello: European financial adviser (Efa) ci proponiamo di sviluppare nel nostro paese standard riconosciuti a livello europeo, per programmi formativi ed esami idonei per il conseguimento dei certificati Efpa. La missione è portare benefici a investitori e professionisti europei promuovendo la diffusione di elevati standard professionali, formativi ed etici nel personal financial planning e nel personal financial advising. (riproduzione riservata)