

Link: <https://www.investiremag.it/investire/2021/05/27/news/assonova-un-approccio-valoriale-unisce-etica-e-finanza-62231/>

ULTIME NOTIZIE DA

# Investire



CONSULENZA E SOSTENIBILITÀ

## Assonova: un approccio valoriale unisce etica e finanza

Il nuovo appuntamento con “La primavera nelle banche”, il ciclo di conferenze online targato Fabi, ha analizzato la crescente importanza degli aspetti etici nella consulenza finanziaria



**LA PRIMAVERA NELLE BANCHE**  
Come cambia il settore in tempi di pandemia, smart working e digitale, a difesa dell'occupazione


 

**CONSULENZA FINANZIARIA  
E VENDITA ETICA:  
UN PERCORSO POSSIBILE**

Alessandro Paralupi    Direttore generale Ocf  
Gaetano Megale        Independent ethics Advisor  
Pierstefano De Fiore    Formatore e consulente indipendente  
Cesare Armellini        Presidente Nafop

Giuliano Xausa         Presidente Assonova - Segretario nazionale Fabi

*Presenta*  
Marco Muffato         Caporedattore Investire

 **Mercoledì**  
26 maggio ore 15.00-16.30

In diretta su [www.fabi.it](http://www.fabi.it) e su [facebook Fabi](https://www.facebook.com/fabi)  
Evento trasmesso su [Class Cnbc](https://www.classcnbc.com) (canale 507 di Sky)  
sabato 29 maggio ore 13.30 e domenica 30 maggio ore 21.00



Redazione Web

27 Maggio 2021

Una vendita basata sul rispetto delle norme ma, soprattutto, una scelta di cultura dell'integrità: è la vendita valoriale secondo **Fabi-Assonova**, al centro della conferenza online di ieri promossa dedicata al mondo della consulenza finanziaria. **Giuliano Xausa**, presidente [Assonova](#) e segretario nazionale [Fabi](#), si confronta con i principali esponenti del settore, in una diretta streaming moderata da **Marco Muffato**, caporedattore di **Investire**. Affrontate anche altre tematiche centrali quali le pressioni commerciali, il ricambio generazionale, la necessità di un contratto per i consulenti a partita Iva. La conferenza sarà trasmessa su Class Cnbc sabato 29 alle 13 e 30 e domenica 30 alle 21. Il dibattito è raccontato sul sito [della Fabi a questo link](#).

“Nuovo appuntamento con “La primavera nelle banche”, il ciclo di conferenze online targato [Fabi](#) e inaugurato lo scorso marzo. Dopo le puntate riservate al mondo delle banche, si entra oggi nel settore della consulenza finanziaria: protagonista è infatti [Assonova](#), l'associazione promossa dalla [Fabi](#) che rappresenta i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, iscritti all'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari (Ocf).

L'associazione, sin dalla sua fondazione, ha posto al centro della sua attività la vendita valoriale: e proprio la vendita etica, le pressioni commerciali e il ricambio generazionale sono i temi al centro del dibattito odierno. A confrontarsi in diretta streaming, moderati da Marco Muffato, caporedattore del mensile economico Investire, sono i principali esponenti del settore: insieme a Giuliano Xausa, segretario nazionale [Fabi](#) e Presidente [Assonova](#), Cesare Armellini, presidente Nafop, Gaetano Megale, membro permanente del Centro Studi sulla Normazione UNI, Alessandro Paralupi, direttore generale e segretario generale Ocf, Pierstefano De Fiore, formatore indipendente.

È il moderatore Marco Muffato a dare la parola al padrone di casa, Giuliano Xausa, che fa subito il punto sul tema che caratterizza l'evento: l'importanza della vendita valoriale, una vendita basata sul rispetto delle norme ma, soprattutto, una scelta di cultura dell'integrità.

Il presidente [Assonova](#) ha ricordato l'importante risultato raggiunto dalla [Fabi](#) nel 2017, l'accordo sulle politiche commerciali, con norme molto stringenti, il cui rispetto – ha dichiarato Xausa – «implica tuttavia una scelta individuale, personale, una scelta di cultura dell'integrità. Per [Assonova](#) questa è una regola fondamentale, un obiettivo imprescindibile: applicare le norme nell'attività lavorativa significa non solo fare le cose giuste, ma farle nel modo corretto anche quando non si è sotto i riflettori né giudicati da qualcuno. Serve un approccio basato sì sulle norme ma soprattutto sui valori».

Inizia poi il partecipato dibattito, con Muffato che raccoglie le opinioni dei protagonisti, guidando la discussione e lanciando i vari input.

**Alessandro Paralupi**, direttore generale e segretario generale Ocf, definisce così l'organismo che rappresenta: un'istituzione che presidia il mercato della consulenza, sia dal lato della domanda che dal lato dell'offerta. Oggi, un albo pienamente funzionante, con oltre 52mila iscritti: non solo consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede ma anche consulenti finanziari autonomi (cosiddetti consulenti indipendenti) e le società di consulenza finanziaria.

Paralupi interviene sul fenomeno dell'abusivismo finanziario ricordando che «l'istituzione dell'albo consente di avere un mercato più regolamentato ed efficiente, oltre alla possibilità di intervenire con opere di vigilanza. Dove riscontriamo questo fenomeno facciamo un'istruttoria ed applichiamo poi gli strumenti del caso». La vigilanza è materia che sta particolarmente a cuore ad Ocf: grazie ad un sistema di indicatori di anomalia, l'Ocf riceve un flusso di informazioni sottoposte poi ad analisi che permettono di tenere sempre sotto controllo l'intero sistema.

**Gaetano Megale**, membro permanente del Centro Studi sulla Normazione UNI, pone l'accento sul tema dell'etica: si può davvero parlare di vendita etica quando si parla di prodotti finanziari? La risposta è sì perché «l'etica non riguarda il prodotto che si vende, bensì deve appartenere al professionista, che deve fare una scelta. Si tratta perciò del comportamento morale di una persona. Ecco perché fondamentale che il focus sia, sempre, sulla persona, e non sul prodotto».

Poi, l'argomento formazione, approfondito da **Pierstefano De Fiore**, formatore indipendente. «La formazione ha acquisito maggiore importanza dopo la Mifid 2?», questa la domanda di Muffato. «La Mifid 2 ha accelerato il processo che porta il consulente finanziario ad essere un pianificatore finanziario, il financial planner. Il pianificatore finanziario accompagna il cliente verso obiettivi di vita, non solo verso obiettivi esclusivamente finanziari. Partendo da dati oggettivi, si sviluppano gli obiettivi di vita del cliente». Non solo la gestione del portafoglio del cliente, quindi, ma una gestione in un'ottica più complessiva, specifica De Fiore.

Il moderatore introduce poi nel dibattito la questione spinosa delle pressioni commerciali, che continuano ad essere la madre di tanti problemi.

«Pensavamo che con la fine degli scandali bancari questo problema fosse ormai risolto. Non è così: – premette Xausa – I lavoratori sono ogni giorno soggetti a continue pressioni: rendicontazione oraria delle vendite, monitoraggio continuo dei risultati, la spasmodica richiesta di dati, richiesta di appuntamenti pianificati, l'impegno per vendite future, chiamate e mail incessanti, la spinta a vendere prodotti buoni ma alle persone sbagliate. Tutto questo, fino ad arrivare, in molti casi, alle minacce».

Nel mondo delle reti legate alle banche la situazione è questa. E il timore è che la situazione possa anche peggiorare, con una competizione ancora più esasperata tra i grandi gruppi e un'attività che si concentrerà sui prodotti maggiormente remunerativi, quelli assicurativi in primis.

«L'Accordo sulle politiche commerciali del 2017 è uno strumento molto importante ma non ancora del tutto utilizzato. Crediamo debba essere utilizzato anche tra i consulenti liberi professionisti», conclude Xausa.

Viene poi affrontato il tema del "ricambio generazionale": un concetto di cui si dibatte con un'attenzione crescente nel settore delle reti di consulenti finanziari, che vedono un accesso di giovani a una professione la cui età media è intorno ai 53 anni. «Quali sono i fattori – chiede Muffato al presidente Assonova – che al momento ostacolano una soluzione credibile a un'emergenza che, concretamente, mette a rischio il futuro di questa categoria professionale?»

E la risposta è netta: «Il problema principale sono i cosiddetti contratti-capestro offerti ai neo-consulenti finanziari: una tipologia di contratto nettamente sbilanciato, a favore di una parte e a discapito di un'altra, che è, ovviamente, il giovane lavoratore. Non si tratta necessariamente di trappole, nel senso che tali clausole possono anche essere scritte in modo chiaro: è il loro contenuto a rendere il contratto "pericoloso"; questo contratto garantisce, da un lato, facoltà e poteri a un soggetto mentre pone vincoli e condizioni limitative all'altro».

D'altro lato, non può rappresentare certo un'alternativa il contratto ibrido, ossia la situazione in cui un lavoratore ha un contratto che prevede 2-3 giorni come dipendente e i restanti 2-3 giorni come libero professionista: «Per noi si tratta di un mostro a due teste. Le banche insistono in questo contratto solo per ovvie ragioni di risparmio. Per noi di Fabi – Assonova il contratto ibrido non può e non deve avere un futuro» è l'opinione netta del presidente Assonova.

Con De Fiore si torna poi all'argomento formazione: competenza, possesso dei giusti strumenti e formazione sono, infatti, un mattone importante nella costruzione dell'integrità. La certificazione europea rappresenta il tassello di alto valore che il consulente può aggiungere alla propria professionalità, così come il percorso di formazione per diventare financial planner. In tutti i casi, si tratta di apportare integrità e valore nella gestione del rapporto con il cliente.

Con Megale, ulteriore approfondimento sulla possibilità di proposte legislative che permettano un approccio basato sui valori: l'esperto in normazione Uni porta l'esempio della provincia autonoma di Trento, che ha realizzato una modalità di semplificazione delle norme in linea con un maggiore sviluppo dell'integrità delle persone.

## I più letti



Green e grano: un webinar di AllianzGI con il Milanese Imbruttito



Perché sarà sempre più complesso investire nella lotta al cambiamento climatico



Ambiente, società e governo d'impresa per un impatto sostenibile su profitti e valore



Bnl gruppo Bnp Paribas, formazione continua per nuovi talenti

Ma anche la pensione integrativa è uno dei temi più sentiti dai consulenti finanziari. E qui, incalzato da Muffato, Xausa espone nel dettaglio la problematica: «L'attività di consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede è svolta esclusivamente nell'interesse di un solo soggetto abilitato. Dal punto di vista previdenziale molte reti, invece, versano contributi Enasarco come fossero plurimandatari dietro la giustificazione che potrebbero esercitare attività in altri settori. Questo succede da oltre un decennio, nessuno ha mai voluto affrontare concretamente la questione».

Come lavora, invece, il consulente finanziario indipendente, oggi denominato autonomo? **Cesare Armellini**, presidente Nafop, fa un focus su questa figura: una tipologia di lavoratore pagato a parcella diretta dal suo cliente e che non ha rapporti con intermediari. Non riceve, perciò, una remunerazione dal prodotto che consiglia e non esiste, di conseguenza, conflitto di interessi, perché gli interessi tra consulente e cliente coincidono. La mission del consulente autonomo è una completa pianificazione finanziaria del proprio cliente. «Se una banca intendesse fare consulenza indipendente dovrebbe anzitutto rinunciare agli accordi commerciali in atto», suggerisce il presidente Nafop.

Ma esiste davvero, chiede Muffato, un lavoro che non prevede alcun conflitto di interesse?

Secondo Megale, il tema del conflitto di interessi riguarda qualsiasi attività professionale: «Non esiste un settore che ne sia privo: lo vediamo ogni giorno in una comunicazione sfrenata che tende a screditare la concorrenza».

Questa la replica di Armellini: «L'etica è una cosa personale, ritengo molto difficile la sua misurazione. Se il pagamento non è a performance o a percentuale, ma a compenso fisso, come giusto che sia per un professionista, va da sé che decade anche la possibilità del conflitto di interessi».

L'incontro si chiude con una proposta importante che il presidente Assonova rivolge al settore: è tempo di pensare e di costruire una contrattazione collettiva per tutti i consulenti finanziari che operano in partita Iva. «C'è bisogno di una cornice normativa con principi minimi garantiti su temi come welfare, salute, polizza malattia, fondo pensione, formazione, ricambio generazionale, parità di genere, integrità nella vendita».

Lascia il tuo commento

Testo

Caratteri rimanenti: 400

INVIA