

Xausa (Fabi-Assonova): ai consulenti finanziari serve cornice normativa

In un mercato finanziario sempre più competitivo e dominato dalla complessità una vendita etica e responsabile è possibile? La consulenza finanziaria oggi ricopre un ruolo fondamentale per gestire i propri risparmi con uno sguardo al futuro, progettare sicurezza per sé e per la propria famiglia. In quest'ottica la figura del consulente finanziario è diventata fondamentale; imprescindibile non è più solo la sua competenza ma anche il suo carattere valoriale, la capacità di gestire i servizi finanziari che propone secondo un'etica. Di tutto questo si è parlato in diretta streaming a un evento organizzato da Assonova, l'associazione promossa dalla Fabi (Federazione Autonoma Bancari Italiani) che rappresenta i consulenti finanziari iscritti all'albo (Ocf), a cui hanno partecipato Giuliano Xausa (presidente Assonova e segretario nazionale Fabi), Cesare Armellini (presidente Nafop), Gaetano Megale (membro permanente del Centro Studi sulla Normazione Uni), Alessandro Paralupi (direttore generale e segretario generale Ocf) e Pierstefano De Fiores (formatore indipendente). Nel 2017 un accordo tra sindacati e Abi sulle politiche commerciali ha permesso di introdurre norme più stringenti per evitare che la corsa alla vendita dei prodotti finanziari provocasse eventi traumatici e scandali come quelli avvenuti in passato, «tuttavia», ricorda Xausa, «i lavoratori sono ancora oggi soggetti a continue pressioni: rendicontazione oraria delle vendite, monitoraggio continuo dei risultati, spasmodica richiesta di dati e di appuntamenti pianificati, chiamate e mail incessanti, spinta a vendere prodotti buoni ma alle persone sbagliate. In un simile quadro il sindacato vigila e denuncia eventuali anomalie e comportamenti scorretti, perciò sarebbe utile che uno strumento come quel-

lo dell'accordo sulle politiche commerciali venisse utilizzato anche tra i consulenti liberi professionisti». E poi ci sono l'etica, il ricambio generazionale, la formazione, la discussione ancora aperta sul contratto ibrido. «È opportuno occuparsi dei giovani consulenti finanziari con mandato», aggiunge Xausa. «Formare un giovane consentendogli di realizzare le opportune competenze è troppo spesso considerato un costo mentre rappresenta il migliore investimento per il futuro di questo settore. Non può esserci futuro senza un reale investimento sulle nuove generazioni. Non a caso su questo la Fabi si sta spendendo da anni e la proposta per i bancari di assumere un giovane ogni due esuberanti ne è la testimonianza. È tempo 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», conclude Xausa. L'abusivismo finanziario può essere arginato, secondo Paralupi, proprio dall'albo, che consente di avere un mercato più regolamentato ed efficiente, oltre alla possibilità di intervenire con opere di vigilanza. Megale è convinto che una vendita etica sia possibile perché «l'etica non riguarda il prodotto che si vende ma appartiene al professionista». Quanto a financial planner, tale figura deve «accompagnare il cliente verso obiettivi di vita e non solo finanziari», sottolinea De Fiores. Mentre il consulente indipendente è una tipologia di lavoratore pagato a parcella diretta dal cliente e che non ha rapporti con intermediari, fa notare Armellini. L'evento sarà in onda su Class Cnbc, canale 507 di Sky sabato 29 maggio dalle 13,30 e domenica 30 maggio dalle 21. (riproduzione riservata)

