

di Maurizio Capra (*)

Si è svolta in Texas, nella calda San Antonio, dal 23 al 26 ottobre, la 26ª edizione del Success forum organizzato dalla Iafp (International Association for financial planning), l'associazione che oggi conta 17 mila iscritti e che è stata leader di categoria in Nord America negli ultimi trent'anni, contribuendo in modo decisivo allo sviluppo della professione.

Lo scopo del Success forum, che si tiene una volta l'anno in una diversa città statunitense, è la promozione professionale degli associati ed è un forum continuo di discussioni sui temi tipici più ricorrenti. Proprio per questo è anche l'occasione di incontro tra le associazioni di categoria di tutto il mondo. L'Anasf intrattiene da anni rapporti di collaborazione e di scambio con Iafp e con le altre associazioni. E a San Antonio era rappresentata dal vicepresidente Sergio Boido, che ha la delega alle relazioni internazionali. Boido ha portato il saluto e l'esperienza dell'Anasf davanti all'Internatlonal update country report, il forum delle associate country estere, e ha parlato dell'attuale situazione della professione in Italia e della possibile evoluzione della figura del promotore finanziario. Il vicepresidente

ESPERIENZE USA A fine ottobre a San Antonio, in Texas, si è svolto il Success forum dei financial planner dell'Iafp, a cui l'Anasf ha partecipato ufficialmente con il vicepresidente Sergio Boido

Internet spinge la consulenza

dente dell'Anasf ha inoltre sottolineato l'importanza dell'azione che sarà attuata in sede comunitaria dalla Fecif, la Federazione europea dei consulenti e intermediari finanziari costituita quest'estate dalle maggiori associazioni di categoria del Vecchio continente e di cui l'Anasf fa parte (proprio Boido siede nel direttivo della federazione in rappresentanza dell'associazione).

San Antonio e dintorni rappresentano l'ottavo conglomerato urbano nord-americano; la città con il suo meraviglioso riverwalk è nota per «The Alamo», una missione spagnola fortificata che ha visto il martirio di un pugno di eroi, caduti combattendo in difesa della libertà dopo un assedio di 13 giorni nell'anno 1836. E appunto, richia-

mandosi a questi valori eroici che Joseph Volava, presidente Iafp, ha aperto i lavori del congresso presentando la nuova associazione. Con il 1º gennaio del 2000 infatti la Iafp e la Icfp (Institute of certified financial planners), che conta 15 mila membri, combineranno la loro forza operativa, fondendosi in un'unica organizzazione: la Fpa (Financial planning association). I principi guida che governeranno questa nuova creatura sono i medesimi delle due precedenti. Education è il leitmotiv. La Fpa sarà una open structure che inviterà alla partecipazione tutti i financial planner affiliati con l'obiettivo di conseguire la prestigiosa designazione Cfp (Certified financial planner). L'insostituibile Roy Dilbert, vicepresidente Iafp, sarà il primo

presidente eletto. Dopo il benvenuto ai partecipanti di rito, Volava ha proseguito introducendo un ospite d'eccezione: John Major, già premier della Gran Bretagna. Major ha parlato dei possibili mutamenti dello scenario mondiale con particolare enfasi su Russia, India e Cina, che nel mondo rappresentano metà della forza lavoro, ma solo un dodicesimo dell'output industriale globale. L'antichità dell'economia inglese rispetto a quella del resto d'Europa è la motivazione addotta alla scelta opting out cioè di rimanere fuori dall'euro, almeno per il momento.

Questo anno il forum ha registrato il record storico di presenze: oltre 2.800 partecipanti provenienti da 23 nazioni diverse, dei quali circa 500, ed è qui il successo, non americani, cioè International attendees. La novità di rilievo consiste nel fatto che, per la prima volta, parte dei corsi sono stati appositamente congegnati per chi opera su mercati diversi da quello nord-americano. Grande è stata la varietà degli argomenti trattati: dall'ottimizzazione fiscale ai problemi, successori, dalle nuove opportunità di investimento all'asset allocation, dall'ottimizzazione del rischio alla razionalizzazione della propria attività.

Tra i vari argomenti discussi al forum, Internet ha occupato un posto significativo: la tecnologia sta cambiando il modo di comunicare con il cliente. La notevole quantità di materiale «tutorial» disponibile sulla rete crea una cultura finanziaria di massa, senza paragoni con il passato. La conseguenza di tutto ciò? Maggiore richiesta di consulenza finanziaria. In ogni caso il tipo di lavoro che il planner offre non può di certo essere trovato su Internet.

Da una indagine effettuata da Dalbar nel 1998 su 31 milioni di famiglie Usa, è emerso che il financial planning è un processo che migliora la vita. Le due principali motivazioni del ricorso al planner sono:

- evitare contraccolpi violenti sui mercati;
- cogliere le opportunità di investimento che potrebbero presentarsi.

È da sfatare, così, il credo comune che vede dipendere il valore del professionista esclusivamente dalla capacità di consigliare lo strumento finanziario più performante. La percezione della necessità di consulenza è maggiore tra le fasce di reddito più elevate. Il risk management, come risulta dalla indagine di Dalbar, è il punto focale. E il ricorso al financial planner ha superato nettamente l'utilizzo dello stockbroker che in passato rappresentava il riferimento più credibile per l'investitore evoluto.

Il prossimo grande appuntamento dei financial planner americani è della nuova organizzazione Fpa sarà a Boston nel settembre del 2000.

(*) promotore finanziario Anasf (e-mail: maucapra@spidinet.it)