

**F**aria di montagna quella che si è respirata alla Convention Infp (International Innp Convention for financial planning) del 16/19 maggio, nella magnifica e superpreziosa New Orleans. Ma cosa spinge un promotore domiletto a sobbarcarsi i costi di trasporto e di partecipazione? Oltre a un bel lungo fine settimana, la voglia di uscire dal guscio. Non per provincialismo, in base al quale tutto quello che viene da oltreoceano deve necessariamente essere migliore di quello che abbiamo in casa, ma con obiettività (queste righe non sono stese a caldo) si può affermare che l'esperienza è stata veramente notevole.

È stato un viaggio nel futuro? Chissà...! È come saranno noi, quando normativo permittendo? Il convegno ha sviluppato tanti temi interessanti: strategie per trattare e comunicare con successo con i clienti, pianificazione del proprio lavoro, pianificazione assicurativa, pianificazione della pensione, ma l'argomento centrale è stato l'asset allocation. Il titolo era un po' provocatorio: «l'asset allocation è una bufala?». I partecipanti, per la stragrande maggioranza americani, coprivano quasi tutto il globo: dall'Italia, due promotori finanziari (non è un po' poco considerando la mole degli iscritti all'Albo?).

I novizi come noi hanno partecipato a una sessione di orientamento al fine di ottimizzare il proprio tempo a disposizione, scegliendo così gli argomenti più congeniali. Questo tipo di symposium è interattivo, cioè è gradito l'intervento e l'interazione tra i partecipanti nella cosiddette sessioni di break-out, dove le proprie esperienze e cono-

**INTERVENTI** Un socio Anasf ha partecipato alla Convention Infp. E spiega perché è importante confrontarsi con i colleghi stranieri

## La lezione americana

scenze vengono scambiate con quelle altrui.

Per comprendere meglio questo concetto è opportuno ricordare quello che è stato il principio ispiratore di questa associazione nata nel 1969 a Chicago dall'incontro di 13 professionisti nel desiderio di complementare la propria conoscenza finanziaria e di aiutare i clienti a scegliere le migliori opportunità offerte dai mercati finanziari. Nasce così il processo di financial planning che consiste nel definire obiettivi realistici e individuare i metodi per raggiungerli tali obiettivi. Esiste un codice etico che all'articolo 1 cita letteralmente «l'interesse del cliente è in cima alla piramide», mentre l'articolo 2 incoraggia a mantenere alti livelli di competenza (in tutto sono sette articoli).

Per diventare consulente finanziario lì, occorre sostenere un esame scritto che necessita di un periodo preparatorio di circa due anni. Per mantenere lo status, oltre alla stretta osservanza dei regolamenti, è necessario conseguire circa 30 Ceu (Continuing education credits) ogni due anni (le sessioni del convegno ci hanno dato 12 Ceu).

Il financial advisor è indipendente, vive di fee e non di commissioni e offre una gamma di servizi molto ampia, dal settore immobiliare a quello immobiliare. La Infp conta oggi 17 mila associati e raccoglie differenti settori quali broker-dea-

ler, accounting, assicurazioni, servizi legali.

Pur avendo già salutato il presidente durante il breakfast ed essendoci qualificati come internazionali attendee, siamo stati ripresentati formalmente in un secondo tempo e siamo stati ascoltati (in Usa se non si conferisce nel meeting formale, non vale).

Così, finalmente, ecco il grande capo: il «duracelliano» Mr. Roy Dilbert di antenati «paisà» come noi. Quello che doveva essere un semplice e formale saluto di benvenuto si è trasformato in un fitto collo-

quio di un paio d'ore, proseguito poi con i responsabili dei vari «chapters» locali. Waw!, che interesse per il nostro paese e per la nostra organizzazione, per il nostro modo di operare (non ho avuto il coraggio di spiegare che siamo quasi tutti figli illegittimi dell'ex 8850).

Roy è un leader perché è un grande comunicatore, è irresistibile, infonde entusiasmo e promette. In lui il tecnico e il venditore sono ben equilibrati.

Come già accennato l'argomento cion del convegno era imperniato

## Di ritorno dagli States

**IMPRESSIONI DEL VINCITORE DEL VIAGGIO A NEW ORLEANS MESSO IN PALIO DALL'ANASF FRA I NEOISCRITTI**

Cari colleghi, non si può avere tutto? È stato già tanto... avere vinto il viaggio, messo in palio dall'Anasf (e aver fatto, sicuramente, un viaggio nel futuro). Pretendiate, poi, di poter seguire, in presa diretta, i lavori del convegno Infp era troppo. Non conosco l'inglese, ahimè! Mi limiterò allora a raccontarvi qualche episodio e alcune mie personalissime riflessioni.

Non ero mai stato in America. La cosa che mi ha colpito di più è stata la dimensione delle cose: strade, grattacieli, veicoli, tutto grande! Ho pensato che gli Stati Uniti, forse, nascono così, principalmente, per due motivi: sono stati costruiti, nei secoli, dalle persone più intraprendenti e creative che da ogni parte del mondo sono emigrate lì alla ricerca di condizioni migliori di vita per sé e per gli altri; queste persone sentivano forte l'esigenza di fare le cose «grandi» per stupire e dimostrare prima a loro stessi e poi agli altri che avevano raggiunto il loro scopo.

Penso che in Italia non abbiamo per molte ragioni preso seriamente a modello la società americana. Io invece ritengo che, dal momento che non esiste la so-

cietà perfetta, ma solo ciò che è perfezionabile, il modello americano, nonostante le numerose contraddizioni, rappresenta il meglio disponibile perché è quello che di più aiuta a sviluppare le potenzialità di ogni individuo e che stimola tutti a credere in se stessi.

Voglio raccontare un episodio significativo, che bisognerebbe segnalare a tanti che nel nostro paese operano nel settore turistico (e non solo): di sera, in quattro, siamo in un bar centrale e affollatissimo del quartiere francese di New Orleans, seduti a un tavolo a consumare delle bibite. Perché siamo rimasti solo pochi minuti seduti e abbiamo lasciato presto il tavolo, siamo stati chiamati, con nostra grande sorpresa, alla cassa e rimborsati di parte di quanto avevamo pagato per le consumazioni.

Infine, un commento sulla professione. I colleghi Usa operano in un modo completamente diverso dal nostro. Operano più da professionisti al servizio del cliente, non essendo obbligati come noi a collocare solo i servizi della società di cui abbiamo il mandato.

Luigi Arrabito

16/5/98