

di Maurizio Capra (*)

Si è svolto in Florida, a Orlando, il convegno dell'Iafp (International Association of financial planners) dal 22 al 25 aprile: «Advanced Strategies 99».

Orlando è una «non città» secondo il nostro concetto europeo, che si estende per 25 miglia e che ha fatto della tecnologia spaziale e del turismo il punto focale delle sue principali attività. È la patria di Mickey Mouse. Quasi tutto appartiene (anche la nuovissima arena sportiva) al gruppo Disney.

Proprio nel cuore del Magic Kingdom si sono riuniti i Top Gun americani della consulenza finanziaria. I partecipanti erano circa 400, per la stragrande maggioranza nordamericani. Il convegno principale Iafp rimane comunque quello di ottobre, dove l'affluenza è nettamente superiore. Come già riferito precedentemente, qui vige la regola dell'interazione reciproca: è gradito il proprio contributo personale come momento di scambio delle proprie esperienze. L'apertura dei lavori è stata preceduta dal consueto messaggio inaugurale del presidente dell'Associazione. Ricordo brevemente i due principi guida della filosofia Iafp:

- tutti hanno bisogno di consigli obiettivi imparziali per intraprendere decisioni di natura finanziaria;

- la pianificazione finanziaria è il fondamento delle scelte di investimento più corrette.

INTERVENTI Il racconto di un promotore finanziario Anasf di ritorno dall'incontro dell'Iafp che si è tenuto a Orlando alla fine di aprile. Il prossimo appuntamento è fissato per ottobre in Texas

Meeting in Florida per i planner Usa

Anche quest'anno sono stati invitati come relatori le migliori firme quali, per esempio, Donald Ratajczak, direttore del Centro di previsioni economiche dell'Università della Georgia, economista di spicco in Usa, Frank Cappello, presidente della McCullough, uno dei più noti analisti finanziari, ospite fisso come commentatore della Wall Street Week in tv.

Ratajczak ha delineato uno scenario non molto stabile, con possibilità di correzione del Dow Jones a 9 mila per fine anno. È stato fatto un accenno alla guerra contro Milosevic e i relativi costi connessi a questa operazione. Il livello molto caro del mercato trova giustificazione nel grande progresso della tecnologia che ha consentito una riduzione dei costi di produzione in vari comparti industriali. Inoltre, a seguito della crisi asiatica e sudamericana, vi è stato un generale riposizionamento dei portafogli sul mercato americano a scapito di quello europeo, dove l'esperimento euro è ancora sotto osservazione. È vero che il merca-

to è sopravvalutato, ma questo è il premio che l'investitore intenzionale è disposto a corrispondere per detenere titoli molto liquidi di società alquanto competitive.

Cappello ha parlato della nuova economia americana, dei nuovi paradigmi che vanno coniugati, dei pericoli e delle opportunità di Wall Street, e dell'importanza del ruolo del financial planner nell'infuocare l'andamento del mercato.

Quest'anno le sessioni del corso comprendevano tre rami ben distinti:

- tecniche e suggerimenti per migliorare la logistica della propria impresa (il planner spesso ha un'organizzazione molto articolata che va dall'analista al negoziante);
 - pianificazione successoria e ottimizzazione fiscale;
 - advanced asset allocation selection e processo di scelta del singolo titolo.
- Il costo di iscrizione è abbastanza ragionevole: 715 dollari, materiale didattico incluso.

Gli sponsor del convegno sono quasi sempre i soliti mutual funds e le società di software ed è usanza offrire una cena buffet. Lo scopo di questi food tasting consiste nel conoscere nuovi colleghi e salutare vecchie conoscenze. Decisamente sono contatti importanti!

L'aspetto interessante è che tra coloro che frequentano il forum vi sono personaggi di spicco come, per esempio, Harold Evensky, autore del best seller *Wealth Management* e del recente libretto *Y2K and Your Money* che tratta dei problemi e delle angosce relative al millennium bug, facendo una cartellata generale sui principali temi relativi alle scelte di portafoglio. Harold è brevissimo nel conungare l'understatement con una simpatia spontanea. È capace di esporre concetti complicati in modo semplice e comprensibile: probabilmente questo è uno dei motivi per cui è un top gun in America.

Il financial planner Usa serve il cliente dalla culla alla tomba, anche su argomenti fiscali, dove in tema di capital gain viene lette-

ralmente massacrato; il nostro sistema, nel caso del risparmio gestito, è molto semplice.

Durante la conferenza, nella giornata di giovedì 29 aprile, è stata messa a disposizione dell'investitore una hotline gratuita e i planners si sono avvicinati nel rispondere alle domande più disperate. Infine si è discusso sul futuro della professione e della prossima fusione tra Iafp e Iefp (Institute of certified financial planning). I pareri sono discordi, soprattutto da parte di quei Cfp della vecchia guardia che vedono annacquato il prestigio della loro designazione. La nuova organizzazione Fpa (Financial planning association) avrà una visione diversa e porterà senza dubbio nuove opportunità combinando la forza delle due precedenti associazioni con l'obiettivo di servire meglio i propri associati e il consumatore. Concludendo, l'idea di base di questi programmi è rappresentata dai seguenti concetti:

- ascoltare un esperto del settore che dà un'opinione asettica sugli aspetti più complessi della disciplina e che presenta le tecniche più aggiornate;
- applicare la strategia del planning a situazioni reali con case studies appropriati; scambiarsi suggerimenti ed esplorare nuove idee durante la tavola rotonda interattiva.

Arrivererci a San Antonio in Texas per il prossimo 23 ottobre.

(*) promotore finanziario Anasf
maucapra@spidernet.it