

INTERVISTA A MARCO DEROMA

L'advisor è come il medico meglio ancora se è certificato

**IL PRESIDENTE EFPA ITALIA:
«L'INVESTITORE AMA AVERE
CERTEZZE SU CONOSCENZE,
INDIPENDENZA ED ETICA
DEL SUO CONSULENTE»**

Paragoniamo la professione del consulente finanziario a quella medica. Per acquistare un farmaco, si deve esibire in farmacia per obbligo di legge la prescrizione medica. Ma quell'acquisto, per quanto prescritto, non dà la garanzia al paziente che guarirà». Ha idee chiare e sa spiegarle Marco Deroma, presidente EfpA Italia, affiliata italiana dell'European Financial Planning Association, l'ente che certifica i Financial Advisor e i Financial Planner. Sa che, fra cliente e consulente finanziario, c'è la necessità di stabilire un solido legame di fiducia umana, funzionale alla riuscita dell'investimento, così come lo è per il successo della terapia farmacologica prescritta dal medico al paziente: «È lo sviluppo del rapporto di fiducia che consente di correggere le distorsioni comportamentali che sono la principale causa del mancato raggiungimento degli obiettivi, specialmente con mercati turbolenti. L'obiettivo che mi sono dato per il mio mandato è arrivare al termine con 8000 soggetti certificati e chiuderemo il 2018 intorno ai 5800. C'è ancora tanto da fare ma stiamo crescendo. Peraltro, gli esami non sono facili, l'ultima sessione del dicembre scorso si è conclusa con 123 promossi su 203, e la platea dei partecipanti era già preselezionata».

Dove sta l'errore che si continua a perpetrare in materia di consulenza finanziaria?

Che, esattamente come accade per le prescrizioni mediche, la garanzia dev'essere prestata sui mezzi, non sul risultato. Il cliente non ha la possibilità di sapere come andrà in futuro il suo investimento, ma può misurare i rischi e la ragione per cui quel determinato prodotto finanziario deve o non deve rientrare nel suo portafoglio.

Presidente, lei pensa che la Mifid 2 incentiverà il ricorso alla certificazione?

Nella nuova fase della Mifid 2 che si sta aprendo, la domanda è comunque obbligata: perché un cliente dovrebbe avere maggiori ragioni per cercare di avvalersi di un consulente certificato EfpA?



Dunque, perché preferire un consulente EfpA a uno non certificato?

EfpA è la certificazione europea di questa professione e si fonda su un principio condiviso delle conoscenze, l'abbiamo sviluppata in sede comunitaria e con un confronto con tutte le realtà associate. Il professionista certificato EfpA deve rispettare non solo uno standard di conoscenza ma anche un codice etico di grande spessore. E qui c'è un richiamo diretto a ciò che succederà a breve e cioè l'invio ai clienti delle comunicazioni relative ai costi: la famosa trasparenza su quanto il cliente paga. Per il consulente certificato vale il codice etico che lo vincola sempre alla massima integrità, trasparenza, professionalità e diligenza. Il cliente deve sapere che noi lavoriamo per conto di un intermediario, il che potrebbe sviluppare un conflitto di interessi. La priorità è l'interesse del cliente secondo quanto indicato al 3° punto del Codice Etico, così come all'11° punto si prescrive appunto la comunicazione chiara delle commissioni e dei costi sostenuti dal cliente. Allo stesso modo era attesa da molto tempo la svolta del legislatore sull'obbligo del mantenimento dei requisiti con il controllo periodico, per noi sempre esistito.

La certificazione della conoscenza è dunque il vostro core-business?

Sì, ma in modo indiretto. Noi non svolgiamo attività formativa diretta sui soggetti che certifichiamo, altrimenti potremmo cadere in conflitto d'interessi. Noi poniamo sempre l'accento sulla netta separazione che deve esistere tra chi

certifica e chi eroga la formazione, perché se uno stesso soggetto prepara i candidati che deve certificare, poi questi si attendono la promozione come se fosse compresa nel prezzo della formazione. Efpa fa sempre riferimento ai "Syllabus", i documenti comuni che si richiamano i contenuti scientifici che ogni paese si impegna a seguire, e dunque su questo fronte Efpa interagisce attivamente con la professione. Questo programma va rispettato da chi deve erogare la formazione necessaria per la preparazione dei candidati all'esame.

Quali sono le linee e le aree di gestione Efpa?

La fase dell'esame e la fase della verifica periodica del mantenimento delle conoscenze dei professionisti certificati. Quest'ultima è una delle novità introdotte dal regolamento degli intermediari che ha istituito in Italia l'obbligo di mantenimento fissando il limite minimo di 30 ore annue. L'Efpa aveva previsto quest'obbligo 16 anni fa, ma ben venga che ora l'obbligo ci sia per legge, aggiornata continuamente ed ecco la verifica periodica.

Era una consulenza "non certificata" quella denunciata recentemente "Striscia la notizia"...

Sì, certo: a Striscia si parlava di risparmiatori che avevano perso 8 milioni euro totali in un investimento che prometteva il 7% al mese. Avete capito bene: il 7% al mese! Non esiste! Come può della gente onesta andare in tv e dire: qualcuno mi ha fregato! Perché non porre loro la domanda: "Vi siete mai chiesti com'era possibile fare un investimento del genere?". E oggi imperversa pure l'offerta selvaggia dei "social media": vi si trova di tutto.

Torniamo al tema della trasparenza. Chi avrà i problemi maggiori, nell'industria del risparmio?

La trasparenza dei costi è una grossa novità e credo andrà a vantaggio delle reti di consulenti rispetto al canale bancario. Ciò principalmente perché i nuovi obblighi, combinati con una discesa dei prezzi dei titoli di stato registrata nel 2018 potrebbe generare un senso di insoddisfazione fra i clienti investitori. Poiché la ricchezza depositata dagli italiani nelle banche è circa 9 volte superiore a quella delle reti di consulenti finanziari è possibile che il fenomeno dell'insoddisfazione avvantaggi chi presenta dimensioni più piccole ed un livello di preparazione adeguato. Un più alto livello di trasparenza generale sul mercato porterà i clienti a capire che a volte spendere di meno non significa avere un risultato migliore. Si svilupperà anche una selezione nell'offerta di prodotti che penalizzerà i prodotti che costano e non performano, a vantaggio di quelli che risulteranno più efficienti.

Torniamo allora alle garanzie costituite dalla certificazione dei consulenti...

La certificazione ha l'importante finalità di garantire il requi-

sito minimo di conoscenza, che è molto superiore alle condizioni standard con cui un consulente inizia a lavorare. L'Italia è caratterizzata dalla presenza di un albo che raccoglie tutti quei professionisti che in qualche modo vanno a operare fuori sede, e l'obbligo di iscrizione esiste solo per quelle persone. Chi opera all'interno di uno sportello bancario, invece, non ha bisogno di superare l'esame e di iscriversi a un albo. Efpa si rivolge anche a questo importante segmento di mercato e grazie ad alcune realtà bancarie, che mi sento di definire "illuminate", oggi circa il 35% dei oggetti certificati Efpa in Italia sono dipendenti di banca.

Che differenza c'è tra l'esame per l'iscrizione all'Ocf e la certificazione Efpa?

L'esame Ocf è prevalentemente un esame di tipo giuridico, predisposto per garantire garantisce che le persone che andranno a casa dei clienti conoscano bene le regole del gioco. Nella tassonomia Ocf gli aspetti tecnici della professione sono affrontati in modo sicuramente meno rilevante di come li affronta l'Efpa, per tutti i livelli di certificazione: quello base, definito Eip (European investment practitioner); e

a maggior ragione quelli successivi, Efa (European financial advisor) ed Efp (European financial planners). Già l'Eip aggiunge alcuni elementi non presenti nelle prove valutative Ocf del passato, per allinearli a quelle che sono linee guida Efma. L'esame Efa è poi molto più complesso e articolato e rappresenta un livello consulenza evoluta, una sorta

di laurea breve; l'Efp è un ulteriore ampliamento di quel che prevede l'Efa in ambito di finanza d'impresa, pianificazione finanziaria, successoria e previdenziale, proprio per arrivare alla consulenza patrimoniale.

E come funzionano i vostri esami?

Le nuove prove sono diverse dalle precedenti, non c'è un database comune di domande, come invece nella prova Ocf. L'approccio mnemonico è giusto appropriato per garantire che nelle case dei clienti entrino comunque persone al corrente delle regole giuridiche. Diverso è il nostro approccio, molto più tecnico, che rende importante la conoscenza profonda degli argomenti, e qui la memoria aiuta meno, conta l'esperienza e una cultura professionale più completa. Le prove sono articolate su diverse tipologie di domande, di conoscenza, di analisi e di applicazioni, veri e propri esercizi.

Come garantite l'imparzialità degli esami?

Tutto si svolge in digitale con domande a risposta multipla, ogni candidato ha il suo computer, con sua postazione isolata e ci sono intensi controlli per evitare che ci siano aiuti. È un esame serio e rigoroso, ogni risposta sbagliata pesa negativamente sul punteggio, cioè sottrae lo 0,33 al voto finale. Tutto è automatico, il che garantisce imparzialità, efficienza e rapidità negli scrutini. E c'è un comitato scientifico per valutare i ricorsi. (s.l.)

«LA TRASPARENZA PORTERÀ I CLIENTI A CAPIRE CHE SPENDERE MENO NON SIGNIFICA AVERE UN RISULTATO MIGLIORE»