

Esperienze e progetti formativi nelle reti di promotori finanziari



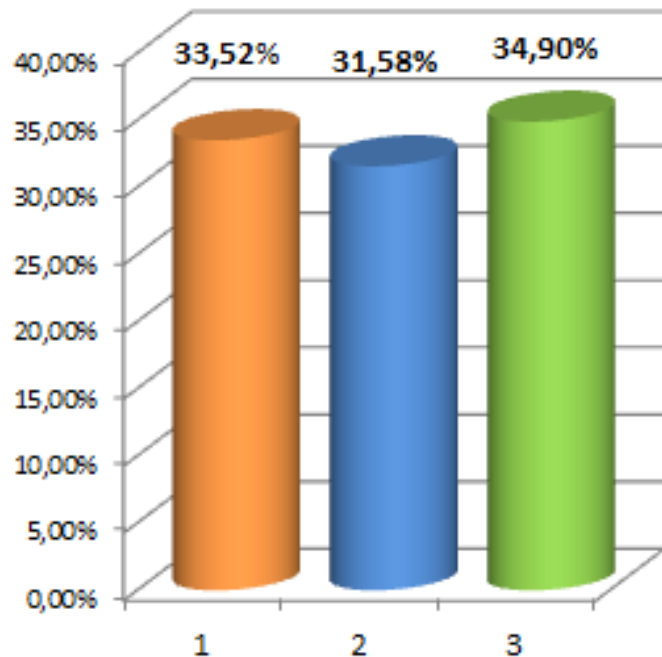
Intervento Convegno Ascospim
9 giugno 2015 Roma
Jonathan Figoli – AD ProfessioneFinanza
Jonatha.Figoli@ProfessioneFinanza.com



1. Esma, Formazione e competenza: cosa ne pensano i Promotori Finanziari



La consultazione ESMA e l'opinione dei Professionisti



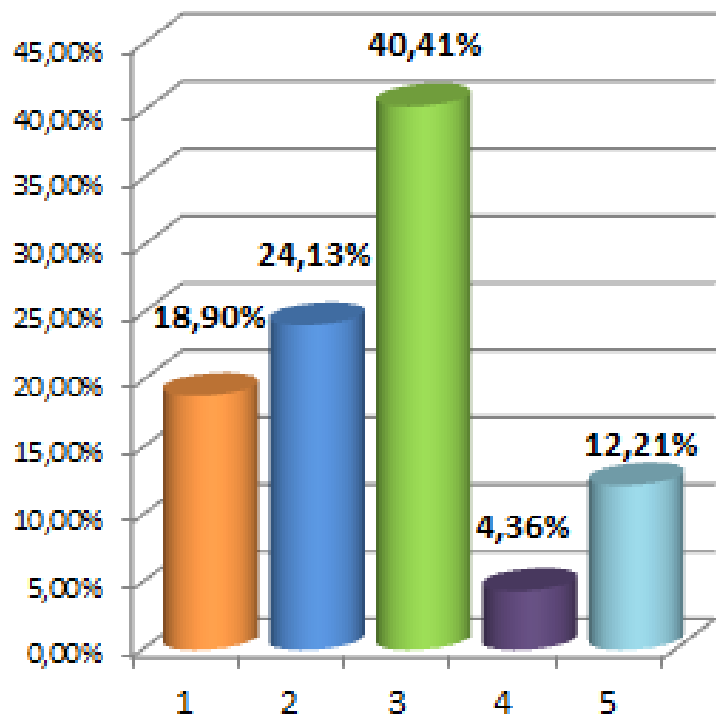
Ritieni che si debba andare verso una netta distinzione fra l'offerta alla clientela del servizio di consulenza finanziaria rispetto agli altri servizi possibili?

33,52% Si è giusto che il cliente sappia distinguere facilmente fra le figure che offrono realmente il servizio di consulenza e chi colloca prodotti

31,58% Una netta distinzione sarebbe limitante perché i vari clienti potrebbero avere necessità diverse che si potrebbero risolvere proprio attingendo a più servizi di investimento

34,90% Una netta distinzione servirebbe a poco o nulla, in Italia il cliente non capirebbe la differenza di qualità del servizio e il termine "consulenza" continuerà ad essere abusato da tutti i soggetti indipendentemente dal ruolo professionale

La consultazione ESMA e l'opinione dei Professionisti



La MiFID II introdurrà requisiti di conoscenza e competenza per gli operatori che offriranno il servizio di consulenza. A tua avviso quali delle seguenti attività dovrebbe essere richiesta per attestare una maggior professionalità del consulente?

18,90% Seguendo obbligatoriamente corsi di formazione analogamente a quanto avviene per l'ivass

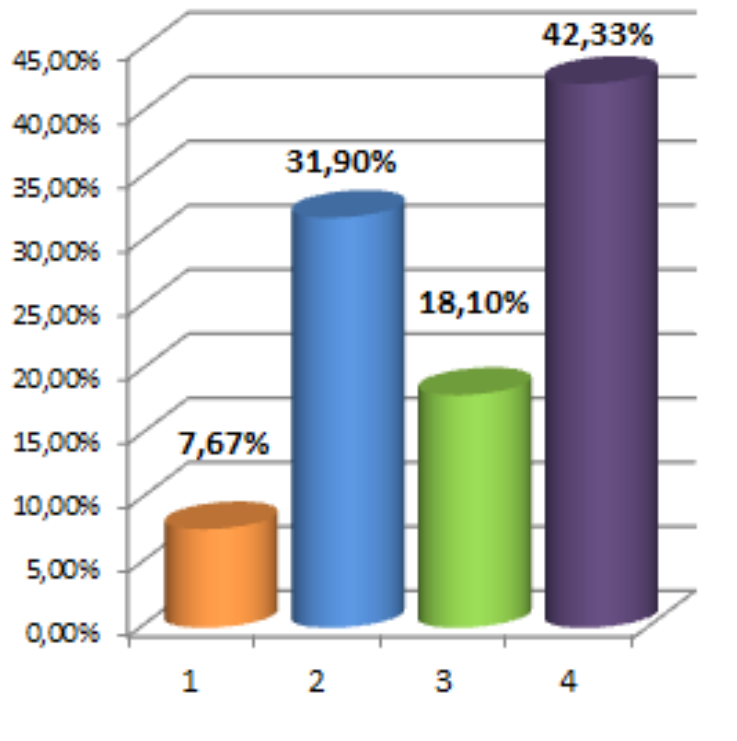
24,13% Ottenendo (e mantenendo) una certificazione proposta da associazioni/fondazioni (EFPA, AIPB ecc)

40,41% Seguendo percorsi di formazione proposti esclusivamente da società di formazione che dovranno essere riconosciute dalle autorità di vigilanza (analogamente a quanto avviene in UK)

4,36% Partecipando a veri e propri master universitari

12,21% Esclusivamente dimostrando un'esperienza pluriennale nel settore senza alcun obbligo di aggiornamento formativo

La consultazione ESMA e l'opinione dei Professionisti



Cosa ne pensi della proposta, inserita nel documento di consultazione ESMA, di prevedere soddisfatta la caratteristica della competenza con un'esperienza nel settore di almeno 5 anni?

7,67% Visto che opero da molto più tempo dico che è una proposta corretta ... ma se operassi da meno di 5 anni sarei dell'idea che la competenza si dimostra in altro modo.

31,90% Mi sembra una visione limitata: una volta raggiunta l'"anzianità di servizio" richiesta si verranno considerati tutti competenti quando nella realtà le differenze di professionalità nella nostra attività ci sono eccome.

18,10% La ritengo corretta, questo aiuterà anche l'inserimento di figure junior che potranno fare esperienza in veri e propri tirocini.

42,33% Corretta considerare l'esperienza per la valutazione della competenza ma questa dovrebbe essere legata anche ad altre considerazioni come certificazioni, percorsi formativi, percorsi universitari ecc ecc

2. l'evoluzione delle richieste formative delle reti di promozione finanziaria

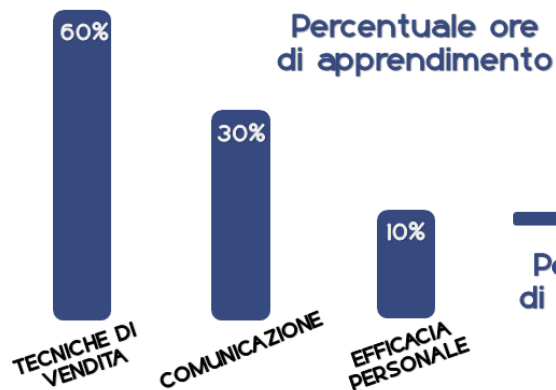


Le aree di formazione - I Percorsi Tecnici

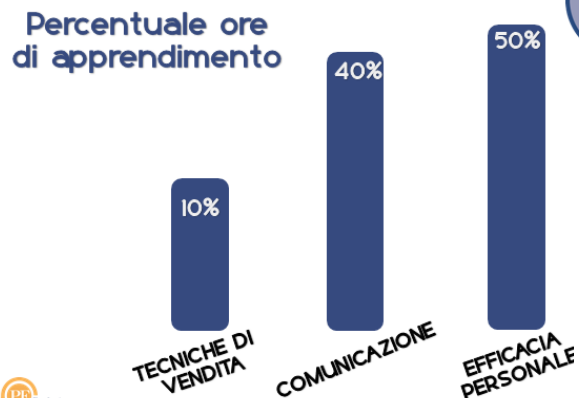


Le aree di formazione - I Percorsi Relazionali

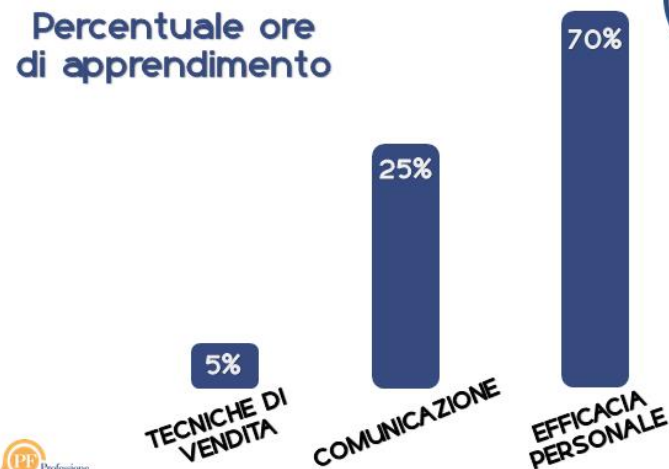
1° ANNO



2° ANNO



3° ANNO





Le aree di Formazione - IL COACHING-LAB

SCENARIO:

Esistono vari copioni mentali che sono duri a morire, giusto per fare alcuni esempi, molti dei migliori Promotori Finanziari che, per masse gestite, esperienza, conoscenze, avrebbero la capacità di rinnovare il proprio modo di operare, rimangono all'interno del vecchio copione di una promozione finanziaria difensiva.

Molto spesso anche il PF bravo e competente, tende a cristallizzare il suo metodo di lavoro e, a fronte di una novità che comporta anche delle interessanti opportunità, si irrigidisce e non adotta un comportamento flessibile.

L'APPROCCIO:

Nel laboratorio di coaching si propone un percorso attraverso sessioni di:

- Peer coaching (tra due colleghi)
- Coaching individuale (tra un PF e il Trainer coach)
- Team coaching (tutti insieme)

Arricchiti da Focus Group di condivisione e confronto, per agevolare il superamento di abitudini disfunzionali, di comportamenti cristallizzati, e per favorire lo sviluppo di competenze chiave per la professione di un moderno PF di successo.



Le aree di Formazione - IL COACHING-LAB

LA METODOLOGIA:

Il Coaching Lab adotta una metodologia che combina contenuti tecnico-formativi con momenti esperenziali e successivi debriefing, per rendere i Promotori Finanziari partecipanti veri protagonisti del cambiamento atteso

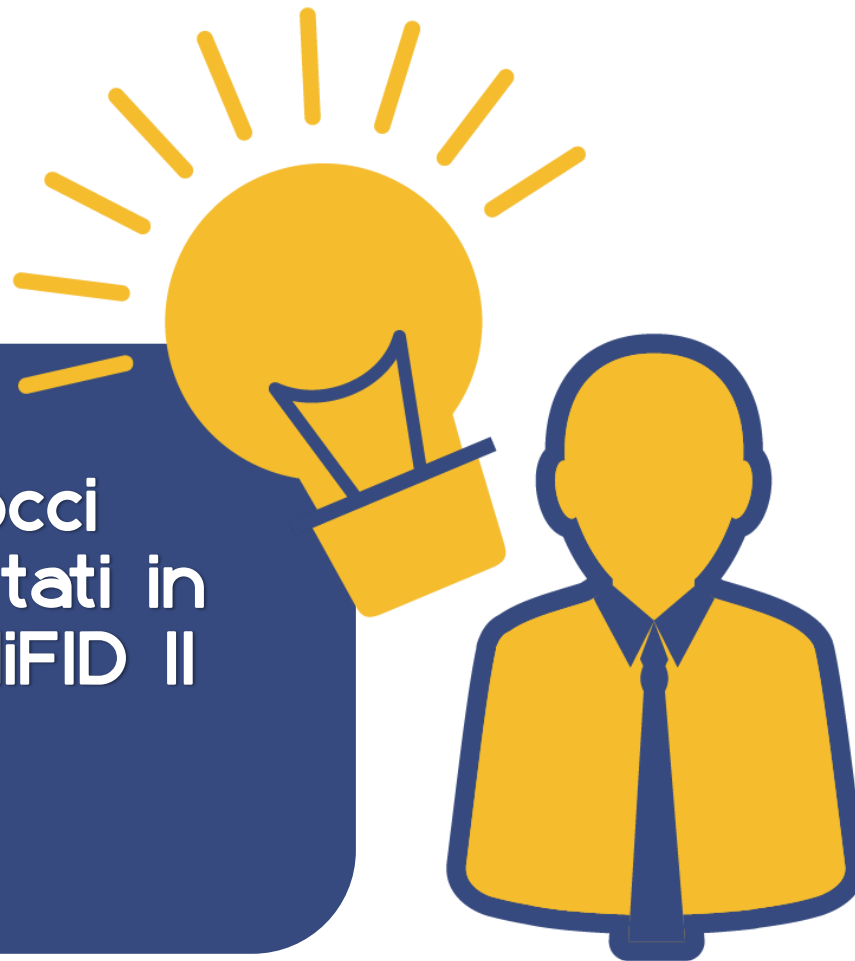
- **Definizione del piano di azione**
 - **Invito ad agire**

OBIETTIVI ATTESI:

L'obiettivo è quello di innescare, attraverso il gruppo e sulla base delle coppie assegnate, **processi di consapevolezza, di cambiamento e di apprendimento.**

- I risultati attendibili sono quelli di un **aumento del potenziale di efficacia.**

3. Gli approcci Formativi adottati in prospettiva MiFID II



Percorso di crescita professionale – La METODOLOGIA



Percorso di crescita professionale – I PERCORSI

La Direttiva 2014/65/UE del 15 maggio 2014 (Mifid2) introduce importanti innovazioni nella regolamentazione dei servizi di investimento con una particolare attenzione alla **formazione del personale addetto al servizio di consulenza in materia di investimenti** che deve essere dotato delle conoscenze e competenze necessarie ad adempiere ai loro obblighi.

All'art. 25 comma 1, la Direttiva stabilisce che "Gli Stati membri prescrivono alle imprese d'investimento di garantire e dimostrare alle autorità competenti che le persone fisiche che forniscono consulenza alla clientela in materia di investimenti o informazioni su strumenti finanziari, servizi d'investimento o servizi accessori per conto dell'impresa d'investimento sono in possesso delle conoscenze e competenze necessarie ad adempiere ai loro obblighi."

In vista delle MiFID II stiamo costruendo **percorsi formativi specifici per fornire ai partecipanti le nozioni che garantiscano un livello adeguato di conoscenze e competenze** del personale addetto alla prestazione del servizio di consulenza e ai rapporti con la clientela.

Esperienze e progetti formativi nelle
reti di promotori finanziari

Grazie per l'attenzione!



Per richieste ed approfondimenti scrivere a
Formazione@ProfessioneFinanza.com

