

Mensile registrato presso il Tribunale di Milano n. 523 del 24/09/2003

Editore

Blue Financial Communication Srl
Via Melchiorre Gioia, 55 - 20124 Milano
Tel. (+39) 023032111
Fax. (+39) 0230321180
www.bluerating.com
info@bluerating.com

Amministratore delegato

Samuele Camellini

Direttore responsabile

Andrea Giacobino

Art director e progetto grafico

Bruno Carlo Cernuschi

Redazione

Francesco D'Arco (coordinamento),
Luca Damiani, Marco Mairate,
Marcella Persola

Hanno collaborato

Maria Cristina Balma, Consultique,
Carlo Emilio Esini, Luigi Gaffuri,
Manlio Marucci, Nicola Scambia

Con il contributo di:



www.incisivemedia.co.uk

Pubblicità

Blue Financial Communication Srl
Tel. (+39) 0230321161

Stampa

Everprint Srl
Via G. Rossa, 3 - 20061 Carugate (Mi)

Distribuzione

SO.DI.P. "Angelo Patuzzi" Spa
Via Bettola, 18
20092 Cinisello Balsamo (Mi)
Tel. (+39) 02660301
Fax (+39) 0266030320

Distribuzione per l'estero

S.I.E.S. Srl, Via Bettola, 18
20092 Cinisello Balsamo (Mi)
Tel. (+39) 0266030400
Fax (+39) 0266300269
sies@siesnet.it

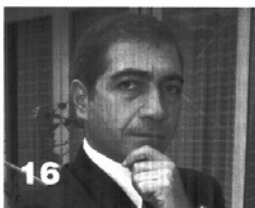
Per ogni informazione:

Tel. (+39) 0230321173
Fax (+39) 0230321180
marketing@bluerating.com



Sommario

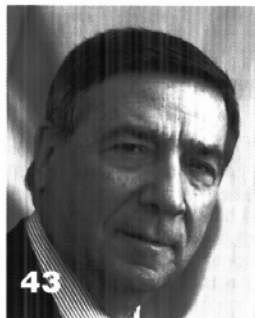
Sotto da sinistra Marco Tofanelli (Assoreti), Andrea Sabia (Duomo Previdenza) e Lamberto Cardia (Consob).
Sotto, in copertina, Massimo Arrighi (Banca Fideuram).



16



29



43

luci e ombre "Private"... Cosa?!

di The Advisor **4**

poteri forti

Metti l'advisor allo sportello
di Andrea Giacobino **5**

inchiesta

**Le lepri e le tartarughe
alla grande corsa del ROE**
di Luca Damiani **6**

posta dei lettori **8**

cover story

**Struttura doppia,
doppio stress**
di Marcella Persola **10**

La vera sfida "private":

gestire il rischio
di Maria Cristina Balma **14**

Risparmio gestito

a rischio sovrappollamento
di Francesco D'Arco **16**

«Ma noi siamo consulenti»

di L. D. **17**

l'angolo dell'avvocato

**Persone fisiche e giuridiche:
chi dice che
siete "qualificate"?**
di Carlo Emilio Esini **18**

l'angolo del commercialista

**Anche il pf nella trappola
del conflitto d'interessi**
di Luigi Gaffuri **19**

advisor focus

**La rivoluzione
della previdenza** **21**

**Pf al bivio: agente
o libero professionista?**
a cura di Consultique **22**

**Previdenza complementare,
il rush finale**
di Francesco D'Arco **26**

**Codice delle Assicurazioni:
guerre e conflitti di classe**
di L. D. **28**

Assicuratori da reinventare
di M. P. **29**

**Al traguardo di metà anno
gli esteri arrivano primi**
di F. D. e M.M. **30**

primo piano
**La fiducia del cliente:
una montagna
da scalare**
di Marco Mairate **33**

**Giuliani gira
di slancio la boa**
di Luca Damiani **34**

filo diretto
**Capitalia mangia Fineco:
l'advisor è allo sportello**
di F. D. **38**

**«Odia il prodotto,
ama il cliente»**
di Luca Damiani **39**

news
**Tutti i mali
della distribuzione**
di L. D. **43**

vetrina **44**

Jackfly **50**

ALL'INTERNO



Andrea Sabia, a.d. Duomo Previdenza

- **Direttiva UE**
Bivio Bruxelles:
agente
o libero professionista?
- **Proposta**
Marucci
(Federpromm):
un tavolo unico
- **Raccolta**
Mediolanum risale,
ma la sorpresa
è Veneto Banca
- **Assicurazioni/1**
Fondi pensione
al traguardo,
lite fra le authority
- **Assicurazioni/2**
Luci e ombre
del prossimo Codice

La rivoluzione della previdenza

Il mondo assicurativo è a un passaggio epocale. Tra settembre 2005 e luglio 2006 si potrà assistere a un vero big bang previdenziale, sotto i colpi del Codice delle Assicurazioni e della riforma delle pensioni. I dibattiti, al momento, sembrano interessare esclusivamente due aspetti: il ruolo delle autorità e il valore del nuovo Registro unico. Nessuno però parla dello scenario che si verrà a creare: un elevato numero di

lavoratori destinato a una pensione con il 50% dell'ultima retribuzione e diffidente verso i fondi pensione integrativi. Se nessuno informa i giovani lavoratori che avranno una misera pensione affidandosi solo allo Stato, chi sottoscriverà i prodotti integrativi?

I consulenti finanziari si trovano di fronte a una grande sfida: dovranno anche educare gli investitori. Una sfida già partita. Ma in pochi lo hanno capito.

FOCUS ADVISOR DEL MESE

Totale masse gestite	185.947,60 milioni di euro	
LA RACCOLTA		
Raccolta lorda	9.760,70 milioni di euro	
I riscatti	8.750,30 milioni di euro	
Raccolta netta	1.010,40 milioni di euro	
DOVE VA LA RACCOLTA		
Fondi italiani	-216,10 milioni di euro	
Fondi esteri	321,00 milioni di euro	23,12%
Fondi di fondi	14,00 milioni di euro	1,01%
Fondi speculativi	9,90 milioni di euro	0,71%
Gestioni patrimoniali in fondi	-162,10 milioni di euro	
Gestioni patrimoniali mobiliari	53,10 milioni di euro	3,82%
Prodotti assicurativi	336,70 milioni di euro	24,25%
Prodotti previdenziali	26,60 milioni di euro	1,92%
Risparmio amministrato	627,20 milioni di euro	45,17%
SOCIETA LEADER RACCOLTA NETTA (del mese)		
Banca Mediolanum	199,45 milioni di euro	19,74%
Banca Generali	94,99 milioni di euro	9,40%
Simgenia Sim	94,58 milioni di euro	9,36%
Totale raccolta netta dei primi 5 gruppi	566,84 milioni di euro	56,10%
SOCIETA LEADER RACCOLTA NETTA (da inizio anno)		
Azimut Cons. Per Investimenti Sim	786,52 milioni di euro	15,72%
Xelion Banca	678,26 milioni di euro	13,56%
Banca Mediolanum	636,85 milioni di euro	12,73%
Totale raccolta netta da inizio anno dei primi 5 gruppi	2.996,85 milioni di euro	59,89%
RACCOLTA NETTA PER PROMOTORI (da inizio anno)		
Veneto Banca	974,07 mila euro	
Bancapulia	872,64 mila euro	
Azimut Cons. Per Investimenti Sim	867,16 mila euro	

Fonte: Assoreti (dati relativi al mese di maggio 2005).

Assicuratori da reinventare

di M. P.

Nel primo semestre del 2006 i lavoratori saranno chiamati a esprimere la loro scelta in tema di previdenza complementare. Come si stanno muovendo gli agenti assicurativi per conquistarsi una parte dei circa 13 miliardi attualmente nelle casse dei Tfr? Ne abbiamo parlato con **Andrea Sabia**, amministratore delegato di **Duomo Previdenza** (gruppo Cattolica) che illustra ad **ADVISOR** i passi da compiere per agire da protagonisti nel mondo della previdenza.

Quali sono i passi da compiere per affrontare questa nuova attività?

Sarà necessario formare nuove figure professionali, investire in formazione, sia a livello degli *advisor*, sia a livello operativo per chi gestisce i prodotti. Nel lustrò tra il 2000-2005 si è modificato il modello di business. Nel passato il collocamento delle polizze vita

era gestito con l'obiettivo della vendita di prodotti tradizionali. Con il superamento delle detrazioni d'imposta fino a due milioni e mezzo di vecchie lire, per le polizze-vita, le compagnie non hanno compiuto un'opera di ri-orientamento della loro attività, rimanendo disorientati. Non sono passati dalla logica di motivazione e incentivo fiscale alla logica di previdenza. Con l'ingresso della legge delega le società dovranno "resettare" il loro approccio al business, perché nulla è più come prima. Oggi, anche alla luce della circolare Isvap 551 e del Codice delle Assicurazioni in arrivo, sono previsti cambiamenti sia nella struttura dei prodotti sia nella trasparenza dovuta al mercato.

Sarà un passaggio oneroso?

Per le società sarà certamente oneroso sostenere i costi di adeguamento. Per noi rappresenta l'investimento più importante.



Andrea Sabia, amministratore delegato di Duomo Previdenza

Dobbiamo investire nella formazione e adeguare i prodotti, altrimenti resteremo soggetti marginali. Noi preferiamo agire in modo da cogliere tutti gli aspetti interessanti della riforma. Per questo proporremo sia *fip/pip* sia fondi pensione aperti evoluti e multicomparto, adatti anche alle esigenze di investitori più sofisticati.

Si sta avviando anche un processo di cambiamento della figura dell'*advisor*?

Sarà necessario riappropriarsi del ruolo sociale dell'assicuratore-vita. Per essere competitivo l'*advisor* dovrà avere competenze ineccepibili, chiare e lucide. Anche perché la competizione sarà elevata e multicanale: tra promotori finanziari, sportelli bancari, e agenti di assicurazione. Per questo ritengo che sarà necessario predisporre un ventaglio di offerte e di *tools* in grado di supportare gli agenti, soprattutto a livello di flessibilità e dinamicità. Si troveranno di fronte persone con esigenze diverse. Non sarà certo facile se consideriamo quanti sono i soggetti che hanno aderito ai fondi pensione alla fine del 2004. (3 milioni di *sogetti ndr*). Oggi ci sono circa il 90% delle imprese italiane che hanno tra 1 e 9 dipendenti, quindi si intravedono opportunità interessanti. Si intravedono opportunità uniche per chi saprà interpretare questo cambiamento. I 13 miliardi circa di *tfr* probabilmente non finiranno tutti nei fondi pensione. Sarà necessario da parte degli *advisor* mostrare l'elevata possibilità di personalizzazione dell'offerta sul medio e lungo periodo.

Workshop per saperne di più

Duomo Previdenza in occasione dei cambiamenti al sistema previdenziale italiano ha organizzato una serie di eventi. L'attività di orientamento sulle novità legislative ha avuto inizio il 9 giugno scorso con il *Forum sulla Previdenza* destinato alle agenzie che collocano prodotti e servizi di Duomo Previdenza. Durante le varie tappe in Italia sono state ampiamente illustrate le linee guida della riforma, focalizzando l'attenzione sui cambiamenti più evidenti che comporterà la stessa e su quali *tools* saranno necessari per affrontare la sfida dei prossimi mesi.

La pianificazione delle attività a supporto dell'informazione sulla riforma continueranno a settembre con l'organizzazione della prima edizione del "*Campus Previdenziale*" destinato ai collaboratori e ai promotori delle agenzie di Duomo Previdenza che desiderino specializzarsi sui prodotti Vita. Si tratta di sessioni formative, che si svolgeranno in provincia di Brescia e che hanno lo scopo di illustrare le novità più rilevanti della riforma, oltre che l'evoluzione dell'offerta di prodotti della compagnia del gruppo Cattolica.

A novembre, inoltre, sarà la volta dei consulenti del lavoro, chiamati a partecipare ai "*Workshop Previdenziali*" progettati al momento, in via sperimentale, per i *negozi di Tua* che ospiteranno i professionisti destinati a ricoprire un ruolo chiave nell'immediato futuro sul tema della destinazione del *Tfr*.