



Promotore Finanziario

Dove e come lavora

Il Promotore Finanziario si inserisce nelle Agenzie di Assicurazione all'interno delle quali collabora con l'Agente di Assicurazione sotto la sua supervisione e responsabilità. Questo rapporto di collaborazione può confluire nel lavoro subordinato, nel rapporto di agenzia o nello schema del mandato, sulla base di scelte contrattuali liberamente operate dalle parti. Più in generale, il Promotore Finanziario è una persona fisica che esercita professionalmente l'offerta fuori sede come dipendente, agente o mandatario di un intermediario (banca, società di intermediazione mobiliare, impresa di investimento, società di gestione del risparmio, ecc.). Pertanto, il promotore è l'unico operatore autorizzato ad incontrare i risparmiatori al di fuori della sede di un intermediario.

Cosa fa

Il Promotore Finanziario ha il compito di promuovere e gestire gli investimenti degli utenti che si rivolgono a lui. Fermo restando il rapporto contrattuale con l'intermediario per il quale opera, il promotore instaura un rapporto fiduciario con il cliente del quale persegue gli obiettivi. Per far questo è necessario che il Promotore Finanziario acquisisca un patrimonio informativo riguardante conoscenze ed esperienze in materia di investimenti del cliente, la sua situazione finanziaria e gli obiettivi di investimento, calibrando, in tal modo, appropriate soluzioni di investimento sulla base del profilo assegnato al cliente. Il Promotore Finanziario illustra poi al cliente o potenziale cliente le caratteristiche dei servizi di investimento prestati e/o offerti dall'intermediario medesimo. In tale contesto il suo compito specifico è quello di far comprendere al cliente il diverso livello di protezione che l'ordinamento associa a ciascuno di essi, aiutandolo ad individuare il servizio o i servizi più consoni ai suoi bisogni finanziari. Il Promotore Finanziario deve perciò valutare l'adeguatezza del servizio e del prodotto finanziario raccomandato o prestato rispetto al profilo finanziario del cliente (professionale o al dettaglio), astenendosi dal fornire i menzionati servizi qualora non consegua le informazioni necessarie per procedere al test di adeguatezza. Il promotore finanziario deve inoltre garantire assistenza continuativa al cliente nel corso di ogni fase del rapporto. Il compito del promotore finanziario non termina infatti con la sottoscrizione del contratto di investimento ma continua nell'assistenza post-vendita prestata al cliente durante la fase attuativa del rapporto attraverso, ad esempio, la raccolta e la tempestiva trasmissione alla società produttrice delle disposizioni successive dell'investitore, quali le richieste di rimborso o di switch, etc.

Formazione

Per diventare Promotore Finanziario, una laurea in Economia, in Scienze Politiche o in Scienze Statistiche costituisce già un ottimo punto di partenza; tuttavia, il possesso della laurea non è necessario. Il Promotore Finanziario deve essere abilitato all'esercizio della professione attraverso l'iscrizione all'Albo nazionale dei promotori finanziari, tenuto da un apposito Organismo per la tenuta dell'Albo dei Promotori Finanziari (APF), costituito in forma di associazione tra l'Associazione Nazionale delle società di collocamento di Prodotti Finanziari e di Servizi di Investimento (Assoreti), l'Associazione Nazionale Promotori Finanziari (Anasf) e l'Associazione Bancaria Italiana (Abi). L'iscrizione è subordinata al possesso di un diploma di scuola secondaria e di specifici requisiti di onorabilità (v. D.M. 472/1998). Occorre inoltre superare un esame di



idoneità, tenuto dal citato Organismo, ovvero deve essere in possesso di determinati requisiti di professionalità (v. ancora D.M. n. 472/1998).

Competenze tecniche

Il Promotore Finanziario deve conoscere in maniera approfondita i mercati, i prodotti e gli strumenti finanziari. Deve saper fare analisi e valutazioni sugli investimenti (rischi/rendimenti). Deve, quindi, avere competenza in matematica finanziaria, conoscere bene il funzionamento della borsa e dei mercati finanziari per prevederne l'andamento, essere esperto in pianificazione finanziaria e costruzione del portafoglio investimenti, conoscere la legislazione che regola l'attività degli operatori finanziari. Deve, infine, conoscere in modo approfondito i diversi servizi e prodotti finanziari da promuovere.

Competenze digitali e linguistiche

Per tale figura sono richieste competenze digitali da utilizzatore esperto, oltreché la conoscenza della lingua inglese.

Competenze trasversali, caratteristiche personali e disponibilità

Completano e caratterizzano tale figura l'attitudine ad organizzare il proprio lavoro, a relazionarsi con i clienti, all'ascolto e alla negoziazione. Deve, inoltre, essere una persona dinamica, spigliata e cordiale, flessibile mentalmente, dotata di spirito di iniziativa ed orientamento al risultato. Infine, deve essere disponibile a muoversi (sul territorio di competenza).

Per approfondire

Quaderno PHAROS n. 16/2009 "Attività e professionalità nel settore veneto delle Assicurazioni".