

CS

ROBERTO TENANI

PRESIDENTE ANASF

DAL 1978
AL 1988

Le persone che tra la fine degli anni '70 e gli inizi degli anni '80 avevano intrapreso la professione del consulente finanziario, si muovevano in un contesto caratterizzato da un'inflazione galoppante, e si confrontavano con famiglie che investivano praticamente solo in Bot o poco più. Ed erano al 100% intermedie dal sistema bancario.

Quei professionisti erano come "marziani", considerati alla stregua di venditori porta a porta che vendevano, appunto, strumenti finanziari innovativi per l'epoca. La legge sui fondi comuni doveva ancora essere istituita quindi si potevano proporre solo strumenti lussemburghesi.

Ma queste persone avevano già visto altri modelli molto più avanzati di quelli esistenti in quel periodo in Italia. In particolare avevano conosciuto i modelli di consulenza degli Stati Uniti. Erano animati dall'obiettivo di essere un professionista al fianco delle famiglie capaci di guidarle e condurle al raggiungimento dei propri obiettivi finanziari grazie ad una adeguata pianificazione. Questo

avevano in mente i consulenti di quegli anni, ed era ai tempi qualcosa di veramente dirompente.

L'Anasf nacque anche perché queste persone avevano la necessità di dare voce a una loro identità. Nei confronti di chi? Intanto nei confronti del mercato e delle case mandanti: venivano visti come venditori porta a porta, ma già si sentivano professionisti del risparmio e volevano avere più voce in capitolo, sotto più punti di vista - dalla scelta dei prodotti, alle politiche di remunerazione, alle campagne di vendita e altro. Anasf fin da subito era spinta dall'esigenza di poter dare maggiori tutele al risparmiatore stesso e, nel fare ciò, aveva bisogno di accreditarsi come figura istituzionale.

Questo obiettivo si percepiva anche nelle scelte dei singoli professionisti. Il primo ufficio di mio padre, ad esempio, fu in Piazza Affari, proprio perché c'era questa esigenza di trovare forme di accreditamento e l'ubicazione dell'ufficio in quella zona di Milano andava in questa direzione. Era guidato da una visione chiara: dimostrare che quei "venditori porta a porta" erano dei professionisti e come tali dovevano essere riconosciuti. Non c'erano limiti a questo sogno, e mio padre ci si dedicava anima e corpo.



Una cosa era molto chiara alle persone che avevano abbracciato l'attività di consulente finanziario come attività esclusiva in quegli anni: la loro attività si sarebbe sviluppata se, e solo se, i clienti che stavano servendo fossero stati soddisfatti. Ed essere soddisfatti per i clienti non significa realizzare un punto in più rispetto al Bot, ma sentirsi affidati a una persona che pianifica finanziariamente i risparmi di una famiglia e li guida e li accompagna nel corso di una vita. Questo era ciò che avrebbe consentito, non solo di mantenere la clientela acquisita (e non dimentichiamo che allora i consulenti finanziari non guadagnavano dal mantenimento del portafoglio ma solo dalla vendita), ma anche di espandere la propria rete. Il presupposto, perché tutto questo funzioni, è che il cliente sia soddisfatto. Altrimenti non vai da nessuna parte. E da questa visione la professione del consulente finanziario prima maniera non ha mai deragliato.

Credo che, ripensando agli anni di attività di mio padre, si possano distinguere due momenti storici. Il primo si è concluso con la nascita dell'albo. Fintanto che non è stato istituito l'albo e non c'è stato un riconoscimento pubblico dell'Anasf e dell'attività del consulente finanziario, la soddisfazione per qualunque passo che li avvicinasse a quell'obiettivo era palpabile.

Una volta raggiunto quell'obiettivo, di fatto, Anasf ha iniziato una nuova trasformazione. Aveva adempiuto al suo primo grande obiettivo e quindi doveva proseguire lungo una strada nuova. Un percorso di riconoscimento sostanziale del proprio ruolo. Ricordo perfettamente come ogni volta che mio padre, o una qual-

siasi altra persona mettesse il piede in Anasf, lo facesse togliendosi la giacca di appartenenza. Anzi. Avevano il desiderio di presentarsi come associazione di categoria di tutti i consulenti finanziari, a prescindere dalle società di appartenenza. Questo spirito ha eliminato ogni personalismo e atteggiamento di "rivendicazione" di paternità. Questo gruppo di arditi ritengo che abbia davvero realizzato una grande rivoluzione per il mercato italiano. Oggi non ci troveremmo in una situazione in cui i portafogli degli italiani sono così diversificati. L'Italia non ha nulla da invidiare a tantissimi altri mercati, oggi. Questo credo che sia un vantaggio per i risparmiatori. Chi ha dato fiducia ai primi consulenti ha raggiunto i propri obiettivi finanziari. Sono orgoglioso di quanto mio padre è riuscito a fare in Anasf e nel corso della sua carriera professionale. Grazie allo sviluppo di questa categoria si è creato un mercato "parallelo" che forse non avrebbe avuto il successo che registriamo oggi se non ci fosse stato lo sviluppo della consulenza finanziaria in Italia come quello partito alla fine degli anni Settanta. Molti oggi li chiamano pionieri ma il termine che forse più rispecchia la teoria di mio padre è consulente. Lui si sentiva consulente dei risparmi delle famiglie che serviva.

**testo realizzato da Luca Tenani
(country head per l'Italia Schroders)*

SENZA QUEL GRUPPO
DI ARDITI CHE NEGLI ANNI
SETTANTA CREDETTE
NELLA PROFESSIONE
DEL CONSULENTE NON
AVREMMO AVUTO IL
MERCATO (E IL SUCCESSO
DEL RISPARMIO) DI OGGI