

Trentennale/4 Anasf negli anni tra il 1994 e il 2002, quando presidente era Carlo Bagnasco

Forti del senso di responsabilità

In quel periodo l'Associazione dovette difendersi dagli attacchi esterni di nuovi entranti nel mercato e dal rischio di accesso indistinto all'Albo da poco creato

Tutela delle posizioni conquistate, sviluppo di servizi ai soci e avvio dell'attività formativa, creazione del Codice deontologico di autodisciplina dei promotori finanziari. Sono questi gli aspetti salienti degli anni tra il 1994 e il 2002, che Carlo Bagnasco, eletto per due mandati consecutivi presidente di Anasf, individua per raccontare la storia dell'Associazione.

Domanda. Già segretario dal 1993, con il Congresso del novembre 1994 viene eletto presidente. L'obiettivo di riconoscimento della professione era stato conquistato, con il varo della legge 1/91. Su cosa punta l'attenzione Anasf?

Risposta. Il primo passo era fatto, bisognava consolidare la posizione, sviluppare la forza della categoria e difenderla dagli attacchi provenienti dall'esterno. I fronti aperti erano numerosi: dai rapporti con le istituzioni, alle designazione dei commissari

Anasf per l'Albo, alla tutela degli interessi dei promotori finanziari nei confronti delle società mandanti fino alla creazione di una struttura territoriale di governo dell'Associazione e all'erogazione dei servizi ai soci.

D. Partiamo dai rapporti con le istituzioni e dallo sviluppo della professione. Nel 1996 Anasf fa la "marcia su Roma": obiettivo, lasciare fuori i bancari dall'Albo. Obiettivo raggiunto?

R. In quegli anni, che erano di riorganizzazione delle strutture bancarie e di avvio della loro attività nel campo del risparmio gestito, Abi tentò di far entrare di diritto, senza superamento dell'esame, nell'Albo dei promotori finanziari i dipendenti delle sue associate, senza distinguere, chiunque. Lo scontro fu forte, visto che l'apertura tout court dell'Albo avrebbe significato non soltanto un danno per la categoria, ma anche un danno per la tutela del risparmio. Sì, l'obiettivo fu raggiunto: fu creata una finestra per i dipen-

denti bancari ma con caratteristiche molto specifiche, per titoli.

D. Fu avviata anche la battaglia per l'uscita dei promotori finanziari da Enasarco. Ma questa arriva ancora ai giorni nostri...

R. Con la legge finanziaria del 1997 il Parlamento approvò una sistemazione all'interno della gestione commercianti dell'Inps con evidenza contabile separata e un apposito codice identificativo per i promotori

finanziari. Anasf ha sempre cercato di usare questa leva per sganciare gli aderenti da questo obbligo assurdo che li trova legati ad Enasarco, ma gli interessi, già allora, di avere come contribuente una categoria di professionisti giovani e numerosi ha avuto la meglio. Molti contributi e pochi pensionati: l'interesse a farci restare in Enasarco ha sempre prevalso, in un ente politicamente organizzato e, in più, sostenuto da un forte tema economico.

D. La categoria cresceva e Anasf varò il Codice deontologico di autodisciplina. Perché?

R. Come per tutte le professioni che si rispettino, era la naturale evoluzione di una categoria che, dagli albori, si era rafforzata ed era cresciuta. Abbiamo voluto delle regole che andavano al di là e che fossero più restrittive della normativa, che desero spazio forte alla deontologia, che è la vera caratteristica della professionalità, e così stendemmo il codice, che regolamentava i rapporti

tra colleghi, con le società mandanti, con il risparmiatore.

D. Perché tra colleghi?

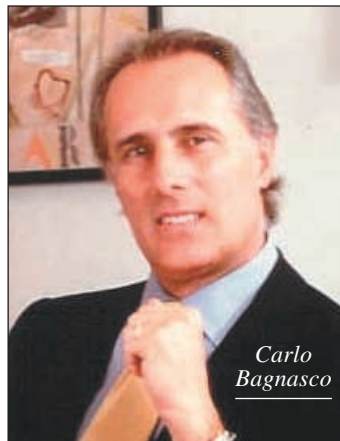
R. Le società stavano entrando con forza sul mercato del risparmio e si sottraevano l'un l'altra i promotori finanziari: era un tema sentito, quello del rapporto tra colleghi di società diverse; ma anche della stessa società; erano anni di grandi reclutamenti e di esplosione del numero dei promotori finanziari. Anasf espresse in quella sede, con quella scelta, il forte senso di autoreponsabilità della nostra categoria.

D. Mentre a livello istituzionale i fronti aperti erano numerosi, Anasf iniziò anche a sviluppare servizi ai soci...

R. Nel 1999 avviammo l'attività formativa sul territorio e nel primo anno furono 5mila i soci che se ne servirono. Era una novità: una formazione specifica per il promotore finanziario, indipendentemente dal suo percorso di studi e professionale. Non è un caso se soltanto qualche anno dopo Anasf diede il via a Efpa.

D. E i servizi di consulenza...

R. Sì, attivammo una linea diretta tra i soci e la sede, per l'erogazione di consulenze in materia fiscale e legale: in 24 ore il socio poteva ottenere risposte ai suoi dubbi.



Carlo Bagnasco