

Trentennale/3 Laura Arconti, da sempre in Anasf, racconta i primi passi mossi dall'Associazione

L'entusiasmo e la grinta da sempre

Il suo contributo per l'avvio dell'Albo, la sua storia professionale, i suoi consigli ai giovani che si avviano alla professione, l'apprezzamento per l'Associazione

Sono passati trent'anni da quando Anasf era solo un'idea, ma Laura Arconti, classe 1925, iscritta all'Associazione dal primo giorno, ne parla con lo stesso entusiasmo che doveva avere in quei giorni.

Domanda. Lei è in Anasf da sempre. Cosa ricorda in particolare di questa esperienza?

Risposta. Ricordo l'idea da cui partimmo: ero tra quelli che volevano fortemente una Associazione, perché ho sempre creduto nell'associazionismo e nel valore del fare le cose insieme. Anche se non mi sono mai impegnata in maniera diretta, perché oltre alla professione già svolgevo attività politica e questo richiedeva tempo, non ho mai fatto mancare il mio appoggio e non ho mai smesso di seguire da vicino le vicende di Anasf. Come quella volta che bisognò battersi per la creazione dell'Albo dei promotori finanziari.

D. Si riferisce a un episodio specifico?

R. Sono sempre stata radicale, e i radicali, si sa, sono contrari agli Ordini professionali. Riuscii, in quell'occasione, a far votare i 18 radicali parlamentari a favore della legge per la costituzione dell'Albo, spiegando loro, ad uno ad uno, che nel nostro caso non si trattava di creare privilegi per noi promotori finanziari, bensì di garantire la nostra clientela, e quindi il risparmio degli italiani. L'Albo nascent

te avrebbe dovuto controllare chi va a parlare con la gente, che deve essere una persona "speccchiata", trasparente. Quindi il nostro Albo non avrebbe rappresentato un bacino di privilegi bensì una garanzia per i risparmiatori. Ci riuscii. Credo che in questo episodio sia lampante quanto Anasf abbia fatto per noi, e ancora oggi trovo straordinaria tutta l'attività che l'Associazione porta avanti, a tutti i livelli. Come ricordo ancora quando andai a Milano, dopo alcuni anni dall'avvio dell'Associazione, e trovai un ufficio, del personale, delle strutture utili per noi soci. Penso che dietro Anasf ci sia davvero una grande organizzazione, in grado di darci moltissimo.

D. Per esempio?

R. La formazione: se non la facesse Anasf, chi la farebbe? È straordinario quanto l'Associazione fa, e gratuitamente, per i soci. Con la modesta quota che paghiamo, deducibile per di più, abbiamo tutto quello che ci è necessario, e molto di più. Persino le convenzioni per scon-

tistica...io credo che tra attività istituzionale di tutela della categoria e servizi ai soci, Anasf non potrebbe fare di più, davvero lo credo! E a chi critica, rispondo sempre: non è facile fare le cose perfette, e a volte alcune non riescono, perché ci sono dei passaggi davvero invalicabili.

D. A cosa si riferisce?

R. Alla battaglia su Enasarco: in passato, soprattutto, penso che Anasf avrebbe potuto avere una linea ancora più dura, ma credo anche che questo è uno dei famosi casi di limiti invalicabili. Anasf non ha mai trascurato le cose di rilievo per i soci, come la questione Enasarco, ma era una battaglia che sembra impossibile vincere.

D. Ha messo la stessa grinta che mostra anche nella sua attività professionale?

R. Sono entrata in Fideuram nel '68 e sono ancora lì. Ho avviato questa attività su Roma, quando Fideuram non aveva neanche il numero telefonico sulle Pagine gialle. E, dopo due anni, ricevetti dal grande capo americano l'orologio d'oro, che solita-

mente viene consegnato a fine attività. L'occasione fu il raggiungimento di una fatturato di un milione di dollari di sottoscrizione. Sa cosa mi disse alla consegna? "Questo orologio vale un milione di dollari per un uomo, per una donna vale doppio".

D. Era vero?

R. Per una donna, ma soprattutto nel '68, era purtroppo vero. Personalmente, sono stata facilitata dalla fitta rete di conoscenze che avevo maturato, ma il terreno, per una donna, e in una struttura appena avviata, era davvero difficile.

D. A un giovane che si avvia alla professione cosa direbbe?

R. Ho passato indenne una dozzina di crisi di mercato, piccole e grandi, e momenti difficili, ma mi sono anche tanto divertita. Affronto ogni giornata, guardando dentro per scoprire cosa imparerò di nuovo e con questa professione ho imparato che ci sono persone meravigliose. Ti consente di conoscere tante persone e, sì, ho conosciuto personaggi straordinari, ho avuto clienti come PierPaolo Pesolini ed Eduardo de Filippo, ed ogni volta che li incontravo, era una soddisfazione e una crescita umana incommensurabile. E continuo ancora oggi a divertirmi molto. Anche se...

D. Anche se?

R. Oggi c'è tanta burocrazia nel nostro lavoro, ma è una noia che si sopporta, in cambio del resto: il rapporto umano. Quando incontro un cliente non so esattamente quanto guadagnerò dal rapporto che instaurò, so piuttosto che risolverò alcune sue esigenze. Come in un giallo, che cerchi di seguire la trama e ti appassioni, per scoprire il colpevole prima che te lo sveli l'autore.

