

Voce ai Comitati Regionali Drago Biafore, coordinatore dell'Emilia Romagna, racconta i progetti e le attività

Medici del risparmio

*L'entusiasmo dei nuovi e l'esperienza dei veterani per fare di più e meglio
Al centro, la formazione dei promotori finanziari e la crescita di Anasf*

di Drago Biafore (*)

L'Anasf rappresenta un solido punto di riferimento per i promotori finanziari dell'Emilia Romagna. Il comitato regionale in carica è operativo da poco più di un anno. Infatti si è insediato il 24 dicembre 2006, eleggendo all'unanimità il sottoscritto quale coordinatore. Oggi è composto da 22 promotori in rappresentanza di dieci società (Allianz Bank F.A., Banca Fideuram, SanPaolo Invest, Unicredit-Xelion, Mediolanum, Banca Generali, Azimut, Finecobank, BPLnet, Banca di Bologna) fortemente rappresentative dell'intera realtà regionale. I diversi componenti esprimono la quasi totalità delle province della nostra regione. Ben quattordici dei consiglieri sono al primo incarico. Cinque sono colleghe tutte alla prima esperienza in Anasf. Fanno parte del comitato regionale il consigliere nazionale Gabriele Donati, il collega Luca Lusetti consigliere Efpa-Italia e commissario supplente nella Commissione Albo promotori in Emilia Romagna, e il collega Francesco Priore, figura storica della nostra associazione.

Nel corso del 2007 sono stati cooptati cinque nuovi colleghi di diverse società che hanno manifestato voglia di fare. Il comitato si riunisce quasi mensilmente ed il clima che caratterizza le discussioni e le decisioni è sempre unitario.

Fin dall'inizio abbiamo impostato il lavoro attraverso commissioni su precise tematiche (sviluppo, formazione, rapporti ed iniziative ester-

ne) con risultati non adeguati che oggi stiamo esaminando per assumere decisioni al fine di dare più slancio all'attività. L'anno che abbiamo alle spalle è stato comunque positivo, considerando che l'attività dedicata dai colleghi ad Anasf è volontaria e deve convivere con l'impegno professionale quotidiano.

Abbiamo dedicato la nostra attività all'organizzazione dei seminari: ben tre nel 2007, fortemente partecipati e apprezzati da centinaia di colleghi. Seminari che hanno visto la partecipazione del presidente Elio Conti Nibali, del vice presidente Oliviero Pulcini e di altri consiglieri nazionali. I seminari rappresentano un'attività molto importante che svilupperemo anche nel corso del 2008, a partire dal primo, che si svolgerà il 12 giugno sul tema: "L'evoluzione delle misure di rischio per l'analisi dei mercati". Il relatore sarà la prof.ssa Maria Debora Braga - SDA Bocconi, con la partecipazione di JPMorgan asset management, che ci intratterà sugli scenari dei mercati. Il secondo seminario si svolgerà in ottobre-novembre. Non escludiamo un terzo seminario con contributo alle spese. Tutti i seminari consentono di cumulare crediti ai fini del mantenimento della certificazione EFPA.

Forte è stato anche l'impegno per la partecipazione al trentennale Anasf che si è svolto a Roma nell'ottobre 2007 e che ha visto la partecipazione di oltre centocinquanta promotori della nostra regione, evento che ha segnato una tappa importante per il ruolo della nostra associazione. Inoltre, ben tredici componenti del comitato hanno partecipato alla Scuola di Forma-

zione di Tivoli per approfondire e conoscere appieno le diverse attività dell'Anasf a favore dei promotori e per affermare una nuova cultura del risparmio nel nostro Paese. Ci siamo impegnati per la crescita dell'associazione attraverso nuovi iscritti con risultati ancora inadeguati rispetto alle potenzialità ed alle necessità di costruire un'associazione più forte. Queste sono in estrema sintesi le cose essenziali su cui abbiamo lavorato con un comitato fortemente rinnovato.

Nell'ultima seduta che abbiamo svolto il 1° aprile abbiamo iniziato a definire un robusto programma per fare di più e meglio, partendo dalla convinzione e dalla consapevolezza del grande ruolo a cui è chiamato il promotore finanziario per affermare una nuova cultura del risparmio nel nostro Paese.

Se riflettiamo un attimo sui grandi cambiamenti in atto nel mondo finanziario, a partire ad esempio dalla diffusione di prodotti finanziari sempre più complicati ed opachi, di prodotti cosiddetti strutturati (ricchi per l'emittente e poveri per il risparmiatore) rispetto alle forme più trasparenti del risparmio gestito, ci rendiamo conto della centralità del nostro ruolo a supporto del cliente risparmiatore.

Abbiamo bisogno quindi di crescere sul piano quantitativo e qualitativo. Per farlo lavoreremo in tre direzioni in sintonia con gli organi nazionali.

La prima direzione è la formazione: è, e rimane, il pilastro centrale del futuro della nostra professione. I seminari sono importanti ma dobbiamo e possiamo fare di più utilizzando competenze ed esperienze sul campo di colleghi, di società di formazione, di università e quant'altro.

La seconda direttrice del nostro lavoro sarà quella di parlare nel modo più diffuso possibile ai risparmiatori al fine di accrescerne la consapevolezza nelle scelte d'investimento. Il promotore deve essere sempre più percepito come il medico del risparmio per la pianificazione finanziaria e previdenziale e per l'accesso al credito. Per fare questo dob-

Previdenza su www.anasf.it, tutte le novità nella Guida

La Guida alla previdenza dei promotori finanziari è on line, sul sito dell'Associazione www.anasf.it, nel suo ultimo aggiornamento 2008. Tutte le novità sui



contributi figurativi, il riscatto degli studi universitari, la pensione di vecchiaia e quella di anzianità, come anche i coefficienti Istat

utili per la misura della pensione, sono da oggi disponibili nella versione on line della Guida. In essa i navigatori potranno trovare aggiornate anche le pagine relative al calcolo dei contributi da versare, le novità in tema di maternità, i nuovi massimali e minimali relativi alla contribuzione Enasarco.

La navigazione delle pagine della Guida è semplice e chiara: direttamente dalla home page, cliccando sul bottone "Guida previdenziale", l'internauta, dopo aver inserito username e password, può accedere all'opera, suddivisa per argomenti, visualizzando i titoli delle sezioni. Per rispondere alle varie esigenze di informazione di ogni professionista e per consentire una consultazione personalizzata è possibile quindi salvare, archiviare e stampare soltanto i contenuti di proprio interesse.

La Guida, nata per essere di ausilio e supporto ai promotori finanziari iscritti all'Anasf, è stata pubblicata nella sua prima edizione nel 1997. L'edizione cartacea ed elettronica del 2007 è stata poi pensata per offrire ai professionisti un osservatorio completo di tutte le modifiche e le novità che, con le varie riforme che si sono succedute, hanno riguardato da vicino i promotori finanziari.

Oggi per tutti i soci un nuovo aggiornamento, esclusivamente on line, a cura del dottor Domenico Comegna.



Drago Biafore

I componenti del Comitato Emilia Romagna

Maurizio Bacchi Reggiani (Bologna); Mauro Balestrazzi (Bologna); Drago Biafore (Bologna); Pasquale Bianco (Rimini); Silvana Cortecchia (Bologna); Gabriele Donati (Bologna); Ivan Fenati (Ravenna); Vania Franceschelli (Modena); Giuseppe Giannini (Modena); Pietro Graldi (Bologna); Rossella Greci (Parma); Nicola Lodi (Bologna); Luca Lusetti (Reggio Emilia); Marco Pinzetta (Modena); Francesco Priore (Bergamo); Luca Pulega (Bologna); Rino Rava (Bologna); Anna Maria Rivaroli (Ferrara); Livia Sorace Maresca (Bologna); Luca Vignoli (Parma); Paolo Vincenzi (Modena); Gian Carlo Zanetti (Bologna).

Continua a pag. 2

Segue da pag. 1

biamo coinvolgere le altre categorie professionali, le associazioni dei consumatori, le istituzioni, le forze produttive sui temi dell'economia e della finanza.

La terza direttrice è la crescita dell'associazione. Dobbiamo conquistare tanti altri pro-

motori e altri professionisti del risparmio. Diversi non ci conoscono, alcuni si domandano ancora "cosa fa l'Anasf per noi", altri ancora sono poco informati dell'attività della nostra associazione. Per queste ragioni pensiamo di promuovere iniziative mirate rivolte a tutti i promotori della nostra regione iscritti e non all'Anasf. A questo fine, stia-

mo pianificando incontri in ogni singola provincia su precisi temi da far conoscere ed approfondire. Parleremo di studi di settore, Enasarco, IRAP, Organismo per la gestione dell'Albo, della MiFID, concentrando la discussione su alcuni argomenti stringenti quali la difesa del management fee, di consulenza, di accesso all'albo, dei contratti con

le società mandanti, di codice etico ecc. Siamo convinti che sapremo far conoscere a tanti colleghi l'attività e il ruolo della nostra associazione, crescerà il peso dell'Anasf e quindi di tutti i promotori finanziari.

(*) Coordinatore Regionale Emilia Romagna

Al centro, la cultura del pf e dei clienti



L'esperienza di Anna Maria Rivaroli, consigliere dal 2007, attiva in SanPaolo Invest
Domanda. Iscritta all'Anasf dal 2003, come si è avvicinata all'Associazione e poi al Comitato?

Risposta. Ero da poco promotrice e avevo alle spalle venti anni passati alle Poste italiane, dove operavo nel ramo finanziario occupandomi dell'aspetto formativo e commerciale. Cambiai attività per crescere professionalmente e mi iscrissi subito ad Anasf perché capii l'importanza che un'associazione, di qualsiasi categoria si tratti, ricopre. Per la nostra attività poi, ancora di più, visto che è sempre più urgente creare consapevolezza tra colleghi ma anche visibilità esterna. Sono entrata poi nel Comitato dell'Emilia Romagna nel 2007, spinta dall'entusiasmo e dalla curiosità.

D. Cosa apprezza del lavoro del Comitato?

R. La possibilità di confrontarsi anche con colleghi di società diverse dalla mia: lo scambio diretto tra professionisti è un bisogno. Su argomenti come la Mifid i comportamenti delle mandanti sono spesso diversi, sia nei confronti dei promotori finanziari

sia verso i clienti. La Direttiva porta con sé modifiche sostanziali, che non riguardano solo la forma, ma anche il contenuto. Diventa allora importante scambiare opinioni ed esperienze su comuni aspetti della professione.

D. Mifid, opportunità o minaccia?

R. Decisamente un'opportunità. È vero che la sua applicazione comporta maggiore burocrazia: le firme da apporre sui documenti da parte dei clienti sono infatti più numerose. Ma la Mifid corona un concetto di rapporto aperto, di scambio e rispetto con i clienti, necessario anche se nei fatti già esistente.

D. Lei si occupa di associare nuovi colleghi all'interno del Comitato dell'Emilia Romagna. Quali obiettivi si pone questa area di lavoro?

R. Riconosciamo la necessità di rafforzarci internamente ma di lavorare anche per aumentare la visibilità all'esterno, al fine di far aderire ancora più professionisti. La Scuola di formazione, in tal senso, ha dato un grande impulso. Ho partecipato ad Anasf30anni e diffondere l'attività dell'Associazione nei suoi trent'anni di storia è fondamentale per capirne l'importanza. Riscontro tanta disinformazione da parte dei colleghi

e noi, come Comitato, dobbiamo proprio agire su questo, per far cogliere il senso di appartenenza e di identificazione con Anasf.

D. Dal numero dei seminari cui ha partecipato negli anni, praticamente tutti, sembra molto attenta alla formazione...

R. Certo, ritengo che sia fondamentale. Sono certificata Efa e ho intenzione di acquisire anche il secondo livello di certificazione Efp. La cultura e la formazione del promotore finanziario è fondamentale affinché i risparmiatori vengano a loro volta informati bene. Oggi più che mai ci vuole impegno e professionalità.

D. Quali sono i progetti che il Comitato vuole realizzare?

R. Uno dei prossimi obiettivi è quello di realizzare eventi dedicati ai colleghi incentrati sui temi del risparmio gestito e della previdenza integrativa, ma anche iniziative che uniscano le tematiche della nostra professione alle esigenze dei risparmiatori, coinvolgendo anche i nostri clienti; questo renderebbe più facile veicolare le informazioni sull'Associazione e sulla nostra attività. Stiamo inoltre lavorando per presentare l'Associazione ai colleghi non ancora iscritti.

Un'Associazione al passo coi tempi

La fotografia di Anasf e del Comitato scattata da un ex coordinatore, Marco Pinzetta, professionista di Banca Generali

Domanda. Coordinatore regionale dell'Emilia Romagna dal 1994 fino al 2006. Quali gli obiettivi raggiunti?

Risposta. Sono socio Anasf da oltre venti anni e da quando sono stati istituiti i comitati regionali fu un ripetersi di incarichi: sono sempre stato coordinatore e dal 2007 ricopro il ruolo di consigliere regionale. E' sempre stata viva la necessità di qualcuno che a livello locale tenesse le fila con la sede di Milano. L'obiettivo era far conoscere l'Associazione, attraverso i seminari per i pf già iscritti e avvicinando i colleghi non soci, puntando soprattutto sul servizio di consulenza dedicato. Oggi, con la Scuola di formazione, è stato coronato un importante passo in avanti: l'aggiornamento e l'informazione ai colleghi su temi come Enasarco. Solo con l'informazione i professionisti possono essere di reale supporto ai colleghi. Un altro importante scopo del Comitato è sensibilizzare i consiglieri regionali che nelle loro società possono spronare i colleghi ad iscriversi. Il fine ultimo è rendere più forte l'Associazione.

D. Quali sono state fino ad oggi le sue più grandi soddisfazioni all'interno del Comitato?

R. L'impegno di tanti colleghi che collaboravano in occasione dei seminari, ma anche nella stesura dei verbali delle nostre riunioni; sembrano cose piccole ma in realtà hanno il loro peso in quanto indici di interesse nei confronti di Anasf. A livello personale e morale, è stata una bella soddisfazione vedere come i professionisti, anche quelli che non conoscevo, si avvicinavano a me per avere informazioni su argomenti legati alla nostra attività; spesso giravo poi i quesiti ai consulenti Anasf, ma mi ha sempre fatto piacere constatare come fossi diventato un punto di riferimento.

D. Qual è stato, il punto di forza della Scuola di formazione?

R. Il coinvolgimento di tutti i consiglieri regionali è stato il coronamento di una politica che io ho sempre attuato: far sì, cioè, che i promotori finanziari del Comitato fossero anche portatori di informazioni presso i loro colleghi. Ma non tutti possedevano le adeguate conoscenze su tematiche di natura fiscale o previdenziale. La scuola in questo è stata una

spinta propulsiva per tutti i consiglieri che ho apprezzato molto.

D. Quanto conta l'aggiornamento professionale nella vostra attività?

R. E' fondamentale. Il promotore finanziario deve essere sempre aggiornato.

D. In questo le mandanti vi supportano?

R. Per quanto riguarda la Direttiva Mifid, ad esempio, sì. Sono stati fatti alcuni corsi specifici, ma grazie ai seminari che Anasf aveva organizzato sotto la docenza dell'avvocato Luca Frumento è stato più semplice seguire ed approfondire alcuni aspetti. Nell'incontro dell'Associazione avevamo compreso la Direttiva, quello che doveva essere fatto a livello pratico con il cliente lo ha spiegato l'azienda.

D. Come è cambiata negli anni l'Associazione?

R. Anasf è cresciuta tanto anche grazie alla collaborazione tra i comitati regionali e la direzione di Milano. Contestualmente si è evoluta anche la nostra attività, a cui la crescita dell'Associazione è strettamente legata. Oggi si può dire che l'Associazione è al passo con i tempi.



Avere ancora più voce



Progetti e proposte del Comitato letti da Rossella Greci, di Banca Mediolanum

Domanda. In Anasf dal 2004, consigliere cooptata dal 2007. Ci racconta la sua esperienza in Associazione?

Risposta. Ho iniziato a lavorare nel settore nel 1990 e all'inizio non mi era chiara l'importanza di aderire all'Associazione. Poi, a Tuormina, in occasione del Congresso nazionale dell'Anasf, ho potuto comprendere i vantaggi per i soci. Alcuni colleghi mi avevano fatto presente il valore dei seminari che ho potuto verificare direttamente. Ho partecipato inoltre ad Anasf30anni e ho capito quanto sia importante per i pf non pensare solo alla quotidianità del proprio lavoro ma anche promuovere la nostra figura professionale e tutelare il risparmiatore in un'ottica di miglioramento del rapporto di fiducia.

D. Quali obiettivi per il futuro?

R. Promuovere le attività di Anasf. E' fondamentale ora tra-

smettere ai pf le informazioni acquisite durante la Scuola di formazione, soprattutto in tema di Enasarco e fiscalità. Più siamo, più possiamo avere voce anche con le istituzioni.

D. Cosa ha apprezzato della Scuola di formazione?

R. La scelta dei consulenti dell'Associazione, che da anni collaborano con Anasf, come docenti è stata molto apprezzata. I temi che ho seguito con più interesse, quelli centrati sulla previdenza e sugli aspetti legali e tributari della professione. Anche sugli Studi di settore abbiamo potuto toccare con mano l'impegno dell'Associazione nel tutelare la nostra figura. Ora spetta a tutti i consiglieri diffondere le informazioni acquisite, anche ai non soci. Il consiglio di un collega che stimi, come fu per me anni fa, è la spinta giusta per aderire.

D. Quali progetti avete in cantiere?

R. Abbiamo in mente due eventi: uno rivolto ai pf in relazione alle tematiche affrontate nelle tappe della Scuola di formazione; l'altro aperto anche ai risparmiatori. E' determinante lavorare per instaurare un nuovo clima di fiducia.

Inoltre, prendendo spunto dal lavoro di altri Comitati, vorremmo coinvolgere non solo il capoluogo emiliano, ma anche altre città. Ci piacerebbe poi lavorare con le scuole, per sensibilizzare i futuri professionisti sulla nostra attività. Credo che dovremmo esser più presenti nelle Università.

D. In che modo?

R. Già alle scuole superiori bisognerebbe descrivere questa attività agli studenti. Rispetto a quando cominciai io, nel '90, oggi la promozione finanziaria è un'attività riconosciuta, grazie anche alle battaglie di Anasf. Certo, non viviamo il boom del 2000, ma oggi siamo apprezzati. I clienti che non sono mai stati seguiti da un pf si avvicinano ad esso con elevate aspettative proprio perché si sentono più tutelati rispetto ad un'operatività normale. Durante i miei anni di Università non mi capitò mai di frequentare incontri con esponenti del settore. Credo sia importante che Anasf collabori con il mondo universitario per far conoscere e far crescere ancora di più l'Associazione.