



Elezioni Anasf: una partita a cinque per il governo dei cf

Stefania Pescarmona

Entra nel vivo la campagna elettorale di Anasf. Chi prenderà il posto di Maurizio Bufi, in scadenza di mandato? We Wealth ha chiesto a un rappresentante di ciascuna delle cinque liste scese in campo di sintetizzare i tre punti centrali del proprio programma. Articolo tratto dalla rivista n. 20

Parte il conto alla rovescia per le **elezioni di Anasf 2020**. Dal **13 gennaio all'11 febbraio** i soci aventi diritto di voto potranno esprimere le proprie preferenze per eleggere i 161 delegati che parteciperanno all'XI Congresso nazionale Anasf, che si terrà a Solbiate Olona, in provincia di Varese, dal 13 al 15 marzo.

La campagna elettorale è quindi entrata nel vivo: **chi prenderà il posto di Maurizio Bufi**, in scadenza di mandato? Cinque le liste che sono scese in campo e cinque i programmi depositati. Tra le novità, il fatto che il voto avverrà esclusivamente in modalità telematica e che due dei candidati siano donne. Per cercare di fare chiarezza, We Wealth ha chiesto a un rappresentante di ciascuna delle cinque liste di sintetizzare i tre punti centrali dei loro programmi.

LISTA 1 - INSIEME PER CRESCERE - LUIGI CONTE



Luigi Conte - Anasf

1 – Una delle nostre priorità è **l'affermazione del ruolo dei consulenti finanziari (cf)** nel panorama socio economico attuale. Riteniamo fondamentale una figura professionale competente che assista e consigli nel tempo i cittadini e le imprese. Le iniziative del marketing associativo contribuiranno all'innalzamento della percezione del valore sociale, educativo ed economico dei cf.

2 – **Il ricambio generazionale è centrale.** Per promuoverlo offriamo soluzioni eterogenee e concrete, tra cui: – l'istituzione di un periodo di praticantato monitorato da un tutor inteso come proposta sostenibile comune per aiutare i giovani nella fase di avviamento alla loro attività; – la formazione specifica universitaria, facendo seguire alle prime iniziative realizzate, altre simili nelle varie università italiane; – la nascita di Anasf women e Anasf silver che si propongono rispettivamente di dare riconoscimento alle tante colleghe presenti in associazione e ai colleghi in pensione ricchi di esperienza e competenze da mettere a disposizione in percorsi formativi ad hoc.

3 – Vogliamo **rafforzare i rapporti istituzionali con i principali stakeholder di Anasf**, tra i quali Ocf, Consob, Miur, Mef, Enasarco. A tal fine è opportuno che il governo dell'associazione passi attraverso un comitato esecutivo formato da persone con capacità di visione strategica; un consiglio nazionale che rappresenti efficacemente la volontà politica della categoria e infine una consulta dei territori che, attraverso un proprio rappresentante, porti costantemente la voce di questi negli organi statuari per uno sviluppo organico di Anasf.

*LISTA 2 - PER I CONSULENTI CON ANASF - L'ASSOCIAZIONE AL SERVIZIO DELLA PROFESSIONE -
GIULIANA RAPETTA*



Giuliana Rapetta - Anasf

1 – Il nostro programma nasce nel più **puro spirito associativo**, lo stesso descritto da Italo Calvino: “Le associazioni rendono l’uomo più forte e mettono in risalto le doti migliori delle singole persone”. Per essere forza motrice dobbiamo ripartire da qui, da queste persone, dalla loro dedizione, competenza e disponibilità che dovrà essere a favore dei soci, senza personalismi. Il nostro headline, “L’associazione al servizio della professione”, rimarca che l’impegno in Anasf presuppone essere al servizio dei principi e dei valori comuni e condivisi a garanzia della rappresentanza e a tutela della professione.

2 – La professione di cf crescerà se saprà valorizzare le **diversità di genere**. Per questo Anasf dovrà farsi promotrice di momenti di incontro e di scambio tra le consulenti finanziarie per condividere obiettivi e metodi da portare a fattor comune a beneficio di tutti. Un laboratorio permanente che sia un caleidoscopio idoneo a individuare quali sono le migliori best practice a beneficio dei risparmiatori e di tutti il mondo della consulenza.

3 – Quanto appena detto faciliterà anche il **ricambio generazionale** attraverso giovani colleghe e colleghi che saranno linfa vitale e necessaria allo sviluppo e alla sopravvivenza del nostro settore. Giovani neofiti capaci che potranno beneficiare di un reale sostegno all’accesso alla professione. Ciò grazie alla “Borsa lavoro”, inserita nel nostro programma, da realizzare in collaborazione con le mandanti e con il supporto di sponsor sia privati che pubblici.



Alma Foti - Anasf

1 – Proponiamo l'elezione del presidente dell'associazione direttamente dal congresso. In questo modo si darebbe un ruolo più rilevante all'assemblea dei delegati, e il presidente, rispondendo direttamente a loro, sarebbe svincolato da quei condizionamenti che troppo spesso hanno penalizzato la nostra attività associativa.

2 – Vogliamo promuovere la riapertura del dialogo con tutti gli stakeholder. Per essere protagonisti è necessario conquistare lo spazio nei luoghi in cui si decide. Quindi fondamentale è il dialogo con la politica e con l'industria. In particolare, rilevante sarà la riapertura di un confronto con Assoreti, partendo dai tutti i temi di comune interesse, come il ricambio generazionale o anche quello rivolto a incoraggiare l'ingresso di donne nel settore. Un fronte comune riteniamo possa essere l'eliminazione dell'obbligo di separatezza per le reti rispetto alle modalità della prestazione del servizio di consulenza.

3 – Una maggiore autonomia dei territori è fondamentale. Anasf dovrà ripartire dagli organi del decentramento, affidando ampie e adeguate responsabilità, con una nuova organizzazione territoriale e una gestione delle risorse economiche, in coordinamento con la sede, per lo sviluppo, l'evoluzione e le iniziative locali. Importante sarà il massimo coinvolgimento dei consiglieri territoriali nella vita associativa in generale e anche la comunicazione dovrà essere attenta nel valorizzare proprio i diversi coordinamenti. Nello spirito proprio dell'associazionismo, andranno vietati tutti i doppi incarichi, prevedendo regole rigide di incompatibilità che il congresso dovrà statuire necessariamente.

LISTA 4 - #SENONORAQUANDO - DIAMO VALORE AL NOSTRO FUTURO - JONATHAN FIGOLI



Jonathan Figoli - Anasf

1 – La nostra non rappresenta solo una lista, ma un vero e proprio **progetto innovativo**, propositivo e di forte cambiamento del modo di operare dell'Anasf. Siamo fortemente orientati a sottolineare la centralità del ruolo del consulente finanziario come vero e proprio punto di riferimento di ogni risparmiatore e investitore.

2 – Il nostro programma è rivolto a **dare risalto al nostro ruolo** attraverso un innovativo piano di comunicazione dedicato all'organizzazione (fatta dalla direzione e non lasciata alla sola iniziativa dei singoli) di incontri di educazione finanziaria sul territorio rivolti all'intera cittadinanza, oltre alla promozione di iniziative con gli altri ordini professionali, come commercialisti, avvocati e notai, in modo da confermare il ruolo di professionisti riconosciuti e affermati dal cliente finale.

3 – Nella nostra lista ci sono **candidati di grande esperienza, che operano in 25 diverse città di 11 regioni italiane**, sia come agenti sia come dipendenti o mandatarî e che hanno collaborazioni con 16 diversi intermediari. Sono proprio i progetti, le idee e i valori che ci uniscono e che vorremo condividere di persona durante il roadshow Diamo valore al nostro futuro che proporremo su tutta Italia nelle prime settimane di gennaio.



Francesco Ragone - Anasf

1 – Vogliamo individuare nuovi traguardi per una professione in continua evoluzione e farli diventare obiettivi di **un’associazione plurale e inclusiva**. Intendiamo rappresentare la parte più avanzata della categoria: siamo i primi oggi a parlare di “consulenza totale”, al fine di rispondere a bisogni che coinvolgono il futuro familiare, eventuali necessità di assistenza, sistemazione razionale del patrimonio, anche non finanziario. Per farlo serve spesso il concorso di altri professionisti specializzati, come il notaio, l’avvocato, il consulente immobiliare. La differenza rispetto a quanto enunciato da alcune società del settore è che la scelta e la “regia” degli altri professionisti deve rimanere in mano al consulente finanziario, essendo lui il vero fiduciario del cliente.

2 – Altra novità a cui bisogna tendere è la possibilità di **creare team di consulenti finanziari**: una risposta organizzativa molto flessibile, operata in accordo con le società mandanti, che metta alcuni consulenti nelle condizioni di mettere insieme competenze o attitudini diverse oppure, selezionando e cooptando giovani leve, preparare e gestire il ricambio generazionale.

3 – Da poco **l’Organismo ha anche poteri di vigilanza sul settore**: un segno tangibile di cambiamento, verso un sano e trasparente garantismo, sarebbe quello di fare istruttorie rapide per evitare la morte civile a chi, a conclusione del processo istruttorio, risultasse senza colpa e graduare meglio le sanzioni, evitando che errori minori facciano scattare sanzioni gravi, pur in assenza di danni ingiusti effettivi per i clienti.