

## Maurizio Bufi

### «È ora di ripensare i contratti dei consulenti»



«ConsulenTia ci ha abituati bene, quale che sia la data e la sede». È questa la prima reazione di **Maurizio Bufi**, presidente dell'**Anasf**, al termine della due giorni organizzata dall'associazione dei consulenti finanziari a Bologna, lo scorso 1-2 ottobre. «Questa è la quarta edizione sul territorio e, sommandole tutte, siamo arrivati ormai alla decima; ConsulenTia è cresciuta fino a diventare la manifestazione più importante del nostro settore: lo dimostrano i numeri e lo dice il livello alto dei temi trattati, che attraggono non solo i nostri associati, ma tutta la categoria, visto che riscontriamo un buon livello di adesione anche dai non iscritti».

Le presenze dell'edizione bolognese hanno superato quota 1.100, mentre sono state 32 le società intervenute in area espositiva, quattro i partner istituzionali. Nato a Narni (Terni), laureato in economia e commercio all'Università La Sapienza di Roma, Bufi è consulente finanziario di Sanpaolo Invest. Nell'advisory è sin dagli albori della professione in Italia, nel 1985, ed è iscritto all'**Anasf** dal 1986. Eletto presidente per la prima volta nel 2011, è stato riconfermato con voto unanime nel 2015 per un secondo mandato, che concluderà all'inizio del 2020. Il congresso per l'elezione delle nuove cariche sociali è stato fissato dal 13 al 15 marzo, a Solbiate Olona (Varese), con la partecipazione dei 161 delegati eletti dai soci. Quest'intervista, concessa a ridosso della chiusura ConsulenTia19, è stata anche l'occasione di un piccolo bilancio, con un occhio al futuro della professione e alle sfide che attendono l'associazione dei consulenti finanziari.

#### **A Bologna l'accento è stato posto sull'etica del vostro mestiere, che nel claim della manifestazione avete definito una «professione di valore».**

«Il gradimento della platea di ConsulenTia rispetto ai temi dell'etica nella finanza è dimostrato dal lungo e inusuale applauso alla fine dell'intervento del professor Stefano Zamagni, docente di economia politica all'Università di Bologna e molto noto per i suoi studi sull'economia sociale di mercato. Gli operatori presenti si sono riconosciuti nelle sue parole. I consulenti credono in ciò che fanno e nel valore sociale della loro professione: questo lo spirito che vogliamo portare all'attenzione con estrema umiltà, visto che si tratta di un tema delicato, di cui non si può abusare. La scelta di Zamagni come key note speaker è stato un modo per valorizzare un tema cui gli iscritti ad **Anasf** sono da molto tempo sensibili».

#### **Che cosa, secondo lei, è stato apprezzato in particolare?**

«Il professor Zamagni ha saputo interpretare il tema del nostro convegno con grande lungimiranza, offrendoci spunti che auspichiamo vengano raccolti dagli attori del nostro settore, a cominciare dai consulenti finanziari. Ciò che ha particolarmente colpito non è solo l'erudizione dell'accademico Zamagni ma anche l'affermazione che i comportamenti etici sono funzionali al business. Non è un fatto di moda: riteniamo che i meccanismi virtuosi aiutino a riconoscere l'operatore qualificato, tra cui il consulente finanziario. Dalle parole del professor Zamagni è emersa la necessità di restituire alla finanza il suo ruolo strategico, di fare della fiducia un elemento centrale. Il nostro obiettivo, come ho già avuto modo di dire, è offrire un servizio agli investitori sempre più completo e convergere su una consulenza avanzata, che vuol dire trasparenza, correttezza e attenzione alla sostenibilità».

#### **Che cosa avete in programma di importante per la prossima ConsulenTia, l'edizione "nazionale" che si terrà come sempre a Roma dal 4 al 6 febbraio 2020?**

«Viviamo un'epoca in cui bisogna rinnovare: è una riflessione personale che faccio qui e che non impegna ovviamente l'associazione, tanto più che il mio mandato scade nel 2020, quando l'**Anasf** rinnoverà gli organi, ma è una considerazione che lasceremo ai successivi dirigenti».

## **Cioè?**

«Da un lato, il nostro è un format riconoscibile e di successo, che negli anni si è consolidato: i numeri sono importanti ed edizione dopo edizione tocchiamo nuovi massimi dal punto di vista degli sponsor, anche se è improprio chiamarli così, perché alcuni sono veri e propri partner. Nello stesso tempo siamo impegnati a fare meglio e penso che si possa rivedere parte dell'attuale format, senza cullarci nel successo raggiunto. Direi che ConsulenTia debba essere una sorta di work in progress che parla anzitutto ai professionisti della consulenza, riscuotendo ampio gradimento, ma nello stesso tempo deve aprirsi sempre di più al resto della società».

## **Pensa a una maggiore apertura al pubblico?**

«È un aspetto sicuramente da valorizzare per farci conoscere di più soprattutto da chi non ha avuto contatti con noi. Nello stesso tempo, sappiamo bene che non è affatto facile attrarre in un evento di questo tipo i risparmiatori, perché la finanza stessa ha creato molte barriere ed è vista spesso da chi non la conosce con profondo pregiudizio, soprattutto se non è stata decodificata attraverso un consulente. Tutte le volte che ci abbiamo provato abbiamo trovato difficoltà».

## **Si potrebbe cominciare con il coinvolgere altre associazioni o anche i clienti dei vostri associati?**

«È ancora un'idea in nuce; ci stiamo ragionando su, anche se non so se saremo in grado di mettere in campo qualcosa già per la prossima tappa a Roma, la cui organizzazione è in fase avanzata, ma certo ci torneremo. Su questo aspetto, comunque, non cominciamo da zero. Per esempio, nell'edizione romana, ConsulenTia è stata sempre preceduta da un evento nell'evento, "Un'ora con", che ha rappresentato un modo di allargare gli orizzonti oltre l'ambito degli specialisti».

## **A maggio lei aveva mostrato un certo ottimismo sulla storica battaglia dell'Anasf per arrivare all'esercizio della consulenza finanziaria anche tramite persona giuridica, dopo che il capogruppo della Lega in commissione finanze della Camera aveva presentato un progetto di legge. Ma da allora maggioranza e governo sono cambiati: a che punto è l'iter?**

«Sono anni che frequento con una certa regolarità il cosiddetto mondo romano e della questione abbiamo parlato molto con i politici. L'Anasf si è dotata da tempo di consulenti istituzionali, ma il tema è rimasto e rimane irrisolto. A questo punto e alla luce delle novità politiche, non sono più così ottimista che il problema venga risolto prima della fine di questo mandato. Sembra uno scherzo del destino ma spesso, quando siamo arrivati vicini al risultato, è successo qualcosa che ha rimesso tutto in discussione».

## **Perché questa insistenza sull'esercizio della professione in forma societaria? I critici, forse anche interessati, dicono che rischia di snaturarla o di consolidare le posizioni di chi è più avanti con l'età a danno dei giovani.**

«La nostra idea non è stravolgere il settore, è solo una possibilità in più. Aggiungere questa opzione consentirebbe alla categoria di innalzare sempre più il livello della qualità del servizio al cliente, grazie all'unione di competenze e alla specializzazione dei professionisti, incentivando al contempo quel ricambio generazionale di cui la professione ha bisogno. Non si capisce, perciò, il motivo per cui alcuni, e le società mandanti in particolare, si oppongono a un fatto naturale, previsto anche da una direttiva europea. Dopodiché sarà il mercato a decidere se adottare questa soluzione o meno: per noi è un'opzione in più».

## **Non c'è modo di trovare un accordo con le controparti che garantisca un sostegno più diffuso alla vostra richiesta?**

«Il rischio che vedo è che si affronti la questione in modo ideologico, sia da parte nostra, sia da parte delle società mandanti. Il buon senso vorrebbe che ci si mettesse tutti attorno un tavolo, verificando le disponibilità reciproche, ma finora non abbiamo trovato aperture da parte dei vari interlocutori».

Quali sono i temi su cui confrontarsi?

«Per inquadrare correttamente la questione è necessario ripercorrere brevemente la storia della nostra professione. Più di trent'anni fa il consulente, allora promotore finanziario, venne inquadrato contrattualmente come agente di commercio, cosa lontanissima dalla realtà attuale. Oggi ci si interroga su

come gestire l'impatto delle nuove tecnologie, di una normativa assai invasiva, di una maggiore concorrenza tra modelli di servizio, della necessità del ricambio generazionale, tutti elementi su cui si basa il potenziale di sviluppo della nostra categoria. Abbiamo poi il tema della trasparenza e di come comunicarla all'ambito della rendicontazione Mifid II. Quando però cerchiamo di intraprendere un dialogo con le società mandanti, rappresentate da Assoreti, riscontriamo una disponibilità solo formale, sostanzialmente una forte resistenza a intrattenere relazioni tra le parti».

### **Che cosa dovrebbe cambiare?**

«Mi faccia dire anzitutto che cosa non vogliamo cambiare: noi non desideriamo modificare la natura anche sostanzialmente imprenditoriale e autonoma della nostra attività, che è uno dei motivi del successo della professione. Ma siccome noi operiamo per conto di un soggetto abilitato, se connubio ci deve essere, perché è un modello che funziona, sarebbe naturale che ci fosse un dialogo costante fra le parti, che non sempre c'è. Invece, pensiamo che i tempi siano maturi per inquadrare la nostra attività in una cornice contrattuale più attuale e moderna».

### **Chiedete una nuova tipologia contrattuale, quindi?**

Parto dal fatto evidente che le società mandanti vogliono mantenere piena autonomia per i rapporti contrattuali, infatti al consulente viene proposto un contratto per adesione: posso aderire o no, ma non ho margini negoziali. Introdurre spazi di manovra produrrebbe vantaggi per tutti».

### **Quali potrebbero essere gli elementi da discutere?**

«Per esempio, il nostro settore è andato verso una forte burocratizzazione e una parte di questi oneri è stata scaricata a valle, cioè sul consulente, in quanto incaricato di garantire questi adempimenti in piena trasparenza e di fare capire e giustificare al cliente i costi sostenuti, da cui derivano le fee per il consulente. Allora, ragionare in modo nuovo sulla remunerazione è un tema da valutare. Riteniamo che almeno il 30% del costo sostenuto dal cliente debba andare a remunerare chi sostiene e cura la relazione, attraverso la consulenza e l'assistenza nel tempo. Il tavolo di confronto che proponiamo dovrebbe creare le condizioni per una cornice di riferimento, lasciando poi la libertà negoziale alle controparti. Penso, ancora, a come gestire al meglio la formazione, su cui pure, va detto, le società mandanti hanno capito che era un asset strategico e hanno investito».

### **L'Anasf è impegnata, in coalizione con Federagenti, Fiarc e Confesercenti, nella partita per il rinnovo degli organi statuari della Fondazione Enasarco, ente previdenziale cui afferiscono i consulenti, insieme con gli agenti di commercio. Quali obiettivi avete?**

«La finalità ultima è trasformare l'Enasarco in un ente trasparente e in grado di assicurare il futuro dei suoi iscritti. Siamo entrati in Enasarco nel 2016, in occasione dell'elezione dei vertici, la prima nella storia dell'ente. E ci siamo entrati non certo con le fanfare, ma con cautela, direi con un approccio low profile. Ciò per dire che è una partita da cui avremmo voluto ben volentieri tenerci fuori. Avevamo solo chiesto che venissero riconosciuti ai consulenti gli stessi diritti delle altre organizzazioni di rappresentanza. Cosa che però non è accaduta: lo statuto non è stato cambiato e nemmeno il regolamento elettorale. Non è stato fatto nulla di quanto promesso all'epoca. Tutto ciò ci ha fatto capire che dovevamo metterci in gioco e questi tre anni sono comunque serviti: abbiamo preso le misure di un mondo che non è il nostro e che non conoscevamo. Perciò, oggi abbiamo trovato altri interlocutori che vivono un'analogia situazione di penalizzazione, con l'obiettivo comune di rinnovare lo statuto e riequilibrare la rappresentanza nell'ente previdenziale. Occorre anche una gestione più efficiente degli asset di Enasarco per garantire una sostenibilità di lungo periodo necessaria a coprire le esigenze degli iscritti. Tra questi ci sono i contribuenti silenti, un'annosa questione sulla quale cercheremo di trovare una soluzione che tenga conto, sia delle esigenze della Fondazione, sia dell'oggettiva iniquità di cui sono stati oggetto i consulenti finanziari».