

CONSULENTI FINANZIARI ALLE URNE

Elezioni dei vertici **Anasf**, le possibili sorprese del voto espresso online

Ursino > PAG. 12

CONSULENTI FINANZIARI ALLE URNE

Anasf, le possibili sorprese del voto espresso online

Dal prossimo 13 gennaio oltre 12mila iscritti dovranno esprimersi via web per rinnovare i vertici dell'associazione

Gianfranco Ursino

■ Tutto pronto per l'elezione dei delegati all'XI Congresso Nazionale ordinario dell'**Anasf**, più grande associazione di categoria con oltre 12mila iscritti tra i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori

sede. I 161 delegati che saranno eletti a metà marzo 2020 si riuniranno a Solbiate Olona per eleggere i 25 componenti del Consiglio Nazionale che individueranno poi al proprio interno il nuovo presidente dell'Associazione che succederà a Maurizio Bufi.

Per la prima volta, dal 13 gennaio

all'11 febbraio 2020, i soci **Anasf** potranno esprimere le proprie preferenze ed eleggere i delegati con il voto online. Una novità che potrebbe riservare delle sorprese. Plus24 ha provato a sintetizzare la visione delle 5 diverse liste su alcuni punti essenziali dei vari programmi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Programmi a confronto

I principali punti programmatici delle 5 liste in corsa per il prossimo Congresso Nazionale **Anasf**.

LISTA 1. INSIEME PER CRESCERE CAPOLISTA: LUIGI CONTE	LISTA 2. PER I CONSULENTI CON ANASF* GIULIANA RAPETTA	LISTA 3. ANASF RIPARTE* ALMA FOTI	LISTA 4. #SENONORAQUANDO JONATHAN FIGOLI	LISTA 5. PROFESSIONE&PARTECIPAZIONE FRANCESCO RAGONE
Persona giuridica				
Valutare e perseguire tutte le forme organizzative esistenti a livello internazionale, con l'obiettivo di realizzare, grazie alle sinergie tra colleghi, la massima efficacia professionale		Non c'è bisogno di modalità alternative che mettano in discussione il sistema delle responsabilità, come la persona giuridica. L'unicità del modello italiano ha dato massime garanzie ai clienti		Il modello basato su responsabilità incondizionata dell'intermediario e su quella personale del consulente, si è dimostrato efficace. La società di consulenti creerebbe una inutile sovrastruttura
Ricambio generazionale				
Predisporre un percorso formativo, con metodi organizzativi integrabili nelle varie reti. Sviluppare la formazione specifica universitaria. Forte spinta dei career days. Sviluppo della sezione Anasf Giovani e nascita di una formazione in casa (Anasf University) valorizzando le risorse presenti tra gli associati	Promuovere il lavoro di squadra come luogo ideale per l'apertura ai giovani. Valorizzare i rapporti con le Università attraverso il potenziamento di percorsi formativi, con l'obiettivo di qualificare sempre di più la professione e renderla attrattiva per i giovani. Occorre potenziare Borse di Studio e Borse Lavoro	L'impegno per favorire l'ingresso dei giovani deve essere priorità per tutto il settore. Occorre potenziare il rapporto con gli Atenei, con loro si apre e si chiude il cerchio della crescita della professione numerica, generazionale e d'immagine	Secondo un recente studio oltre un terzo dei consulenti finanziari andrà in pensione nei prossimi 10 anni e molti di questi affermano che "non hanno ancora creato un piano di successione". Occorre quindi aumentare gli sforzi per l'avvicinamento alla nostra professione di nuovi consulenti, giovani e preparati	Possibilità di creare team di consulenti finanziari. Una risposta organizzativa, operata in accordo con le società mandanti, in cui i consulenti decidono liberamente di mettere insieme competenze e attitudini diverse, selezionando giovani leve, per preparare e gestire il ricambio generazionale
Enasarco				
Oltre a esercitare la massima tutela in seno alla fondazione degli accantonamenti versati, occorre valutare la fattibilità di una previdenza propria, sostitutiva di quella attuale		Occorre dare risposte convincenti in termini di prestazioni adeguate, anche con nuovi percorsi, come la costruzione di una previdenza di categoria		Enasarco non basta: serve una vera previdenza complementare dei consulenti, alimentata anche dalle società e in correlazione al portafoglio gestito
Territori				
Consulta dei Territori che, attraverso un proprio rappresentante, porti la voce di questi negli organi statutari. I territori dovranno avere la giusta autonomia e gli eventi realizzati sul territorio (Anasf Day, Tutela Day, seminari, etc.) verranno rivisti nei format, per divenire più attrattivi	Ci impegniamo a proporre una mozione congressuale che dia nuove funzioni e più autonomie ai Comitati Territoriali anche per la realizzazione di progetti locali e, finalmente, il naturale accesso ad un nuovo Consiglio Nazionale per i Coordinatori	Associazione dovrà ripartire proprio dagli organi del decentramento, affidando ampie ed adeguate responsabilità, con una nuova organizzazione territoriale ed una gestione delle risorse economiche, in coordinamento con la sede, per lo sviluppo, l'evoluzione e le iniziative locali	Associazione non solo rappresentativa, ma anche partecipata con la creazione di "tavoli di lavoro" operativi sul territorio su rapporti con le istituzioni, attività di comunicazione, iniziative a favore dei clienti, relazioni con altri professionisti, tutela professionale e approccio alla professione	Uno spazio più ampio e costruttivo al territorio (Comitati Territoriali). È opportuno che tutte le regioni siano rappresentate nel Congresso Nazionale e se al termine del Congresso qualche territorio non vi è rappresentato, il coordinatore parteciperebbe come invitato.
ConsulentiA				
Occorre pensare a una versione 2.0, che porti a potenziare i risultati con una mission meglio definita e proiettata sull'immagine futura della professione	Il format è ormai desueto e gli argomenti non sono sempre centrati e risulta troppo legata al business. Riscopriamola come punto d'incontro tra i soci e tra l' Anasf e il mercato	E' necessario rivedere il format con l'apertura ai risparmiatori che porterà a un miglioramento della visibilità del ruolo del consulente finanziario	Aprire ConsulentiA ai risparmiatori o creare un nuovo evento rivolto agli investitori in cui siano i consulenti associati ad avere visibilità sul palco	
Marketing Associativo				
Razionalizzazione dei canali social e sviluppo del progetto "Alta Visibilità", che prevede la realizzazione di una fiction televisiva che racconti la nostra attività, in chiave mediatica e moderna	Verso l'esterno la nostra categoria è ancora in un cono d'ombra. Occorre esportare le nostre buone pratiche, comunicare attraverso nuovi canali e coinvolgere la società civile	Occorre valorizzare le realtà territoriali, cambiando rotta rispetto ad un ripetitivo messaggio concentrato solo sui vertici associativi. Inoltre serve un forte investimento nell'ambito dei canali social	Campagna di comunicazione finalizzata a far percepire l'importanza di affidarsi ad un consulente finanziario nella gestione dei propri risparmi	
Altri temi				
Va rilanciato l'Osservatorio sui diritti dei consulenti e anche la fiscalità della professione necessita di un definitivo inquadramento, ancora spesso confuso. Dovrà quindi essere intensificato il confronto con il legislatore, l'Agenzia delle Entrate e gli intermediari	Il nuovo contratto di categoria "benchmark" non ha raggiunto gli obiettivi sperati. Occorre istituire un'officina contrattuale: un servizio continuo che metta a confronto i vari modelli e contratti evidenziando quelli a maggior valore per il consulente	Poniamo la giusta attenzione alla retribuzione che deve essere davvero adeguata al valore della nostra attività, anche avviando confronti per migliorare le forme di partecipazione agli utili delle aziende	L'inserimento, all'interno del codice etico Anasf , dell'impegno da parte degli associati di non andare a effettuare attività di retention sui colleghi che dovessero cambiare intermediario (tema che inevitabilmente porta anche al confronto sulla questione della titolarità dei rapporti)	Vigilanza dell'Ocf ispirata al "garantismo" con tempi rapidi di istruttoria, per evitare la morte civile a chi, a conclusione del processo istruttorio, risultasse senza colpa. Anche per evitare che errori minori facciano scattare sanzioni gravi, pur in assenza di danni effettivi per i clienti

* Liste tra loro apparentate

SOURCE: sintesi dei programmi pubblicati su www.anasf.it/programmi-elettorali-e-candidati