



CINQUE CANDIDATI A CONFRONTO PER IL FUTURO DELL'ASSOCIAZIONE

Lorenza Roma
twitter @lorenzaroma_

Tutto pronto in vista delle elezioni **Anasf** 2020. L'XI Congresso Nazionale Ordinario dell'associazione, è convocato dal Consiglio Nazionale dal 13 al 15 marzo 2020 a Solbiate Olona (Varese). I soci **Anasf** aventi diritto di voto, dal 13 gennaio all'11 febbraio 2020, potranno esprimere le proprie preferenze per eleggere i 161 delegati che parteciperanno al congresso. Le votazioni si svolgeranno attraverso il software Eligo ID Technology, la piattaforma italiana per votazioni ed elezioni statuarie online, dotata di architetture software in grado di garantire sicurezza e segretezza di voto e un riconosciuto valore legale. Tutti i dettagli relativi al congresso e alle votazioni sono definiti nel regolamento attuativo approvato dal consiglio nazionale dell'associazione.

Le forze che si sono presentate alle elezioni sono 5: Lista 1 - Insieme per crescere, rappresentata da **Luigi Conte, Ferruccio Riva, Luigi Criscione**; Lista 2 - Per i consulenti con **Anasf** - L'associazione al servizio della professione, che ha come riferimenti **Giuliana Rapetta, Felice Graziani, Silvio Iacomino**; Lista 3 - **Anasf** riparte - etica, qualità, competenza, rappresentata da **Alma Foti, Elio Conti Nibali, Gian Franco Giannini Guazugli**; Lista 4 #senonoraquando - diamo valore al nostro futuro, guidata da **Jonathan Figoli**; e Lista 5 - Professione & partecipazione guidata **Francesco Ragone**.

ADVISOR ha intervistato i "capi lista" per conoscere meglio i dettagli dei programmi e i motivi e gli obiettivi che si prefiggono per la futura **Anasf**.

Luigi Conte, Lista 1 Insieme per crescere, nel vostro programma avete indicato tra i punti innovativi, l'innalzamento della qualità del rapporto professionale tra consulenti

finanziari e mandanti, attraverso la concertazione di nuove e più moderne forme contrattuali. In che modo pensate di ottenere un tale risultato?

La professione ha dato negli ultimi tempi un impulso fortissimo verso il mercato, attraverso un cambio di paradigma. La consulenza vista come elemento centrale nella relazione tra il consulente e il mercato, ha determinato una variazione sostanziale della figura del consulente rispetto a come la si considerava un tempo. Quindi nella relazione con la società mandante, probabilmente cambieranno i modelli, in particolare quelli contrattuali. Se già immaginiamo un'idea futura della professione, che vede già esperimenti importanti come per esempio l'attività in team; è chiaro che in questo caso, concertare a una società mandante i modelli contrattuali che tengono conto di questi aspetti, risulta un elemento centrale. Quindi il nostro contributo su questo tema sarà importante, perché riteniamo che il vecchio mandato, quello tra-

CORSA ALLA PRESIDENZA GUARDA I VIDEO DEL CONFRONTO

Inscendi il QR Code col tuo smartphone e guarda la videogallery dedicata al confronto dei 5 candidati.



CS

dizionale che ha dato valore alla nostra professione, debba essere integrato tenendo conto dei nuovi modelli di servizio che i consulenti finanziari insieme porteranno avanti, per la soddisfazione del cliente finale.

Giuliana Rapetta, Lista 2 Per i consulenti con Anasf, nel vostro programma avete parlato di "officina contrattuale". Quali sono le caratteristiche di questa proposta?

Abbiamo pensato e inserito il termine "officina contrattuale" all'interno del nostro programma, perché siamo ben consci che il contratto benchmark, la caratterizzazione di quello che poteva essere un mandato di standard europeo a cui tutte le mandanti auspicavamo si adeguassero, non ha raggiunto gli esiti voluti. Partendo da questa considerazione abbiamo ragionato sul fatto che l'associazione ha materiale e conoscenze del funzionamento dei nostri mandati, e che può utilizzare questo per poter dare una sorta di bollino di qualità. Si parla tanto di certificazioni, perché non dare una certificazione anche ai nostri mandati. In che modo? Identificando quelli che possono essere gli elementi non solo identificativi ma anche a maggior vantaggio per la nostra professione; e da questo tirar fuori un bollino di qualità che possa essere d'aiuto per chi poi dovrà scegliere, se cambiare società oppure iniziare questa nuova attività. Parliamo tanto di ricambio generazionale, ebbene in quest'ottica, un contratto che ha ricevuto un determinato bollino e viene attestato come il migliore per accompagnare un neofita, come lo definiamo noi, nell'ambito della crescita professionale, potrà essere utile da questo punto di vista. Utilizzare quindi tutte le cose positive che Anasf ha fatto fino ad

oggi, per poi dare visibilità a un mandato, quindi a un contratto, che possa avere caratteristiche più vincenti per noi consulenti.

Alma Foti, Lista 3 Anasf riparte - etica, qualità, competenza, avete parlato nel vostro programma di una nuova modalità di elezione del presidente dell'associazione. Qual è questa modalità e perché cambiare?

Partirci dal nome della lista. Anasf riparte-etica, qualità, competenza, significa che riparte con un bagaglio ricco di cose positive e successi ottenuti. Però, dal nostro punto di vista, deve ripartire dal territorio da cui si è distaccata, riprendendo il contatto con gli associati. Da qui è nata anche la proposta di far eleggere direttamente il presidente dall'assemblea dei delegati. Ad oggi lo statuto prevede che i 161 delegati eleggano il consiglio nazionale e poi il consiglio nazionale elegga il presidente. Secondo noi invece, sarebbe meglio far eleggere direttamente il presidente dai rappresentanti votati dal territorio. In questo modo il presidente risponderebbe direttamente ai delegati e sarebbe molto più libero da condizionamenti, cambi di maggioranza e altre cose che hanno influenzato quest'ultimo mandato.

Jonathan Figoli, Lista 4 #senonoraquando-diamo valore al nostro futuro, nel vostro programma parlate dell'importanza di far tornare il consulente finanziario al centro del mercato. In che modo e perché?

Oggi non vedo la centralità della figura del consulente finanziario all'interno delle politiche dell'Anasf. C'è la tendenza a difendere uno status quo invece di fare qualcosa a favore del consulente.





RISPETTO DEL RUOLO, EVOLUZIONE DELLA RELAZIONE TRA CONSULENTE E MANDANTE, CONTRATTI DI QUALITÀ E RISCOPERTA DEL TERRITORIO AL CENTRO DEI PROGRAMMI DELLE CINQUE LISTE

La nostra lista si chiama #senonoraquando, perché oggi la figura del consulente finanziario non ha più l'importanza che il mercato gli riconosceva in passato. Bisogna ritornare a dargli una grande rilevanza, mettendolo al centro di tutte le attività che si vanno a fare. Noi stiamo pensando ad un'ampia campagna di comunicazione soprattutto sul territorio, con un'organizzazione di incontri di educazione finanziaria, dove siano gli stessi associati **Anasf** i protagonisti. La volontà è proprio quella di cercare di rimettere al centro la figura del consulente finanziario, non solo sul mercato di riferimento dove sicuramente è una figura apprezzata, ma anche e soprattutto agli occhi di quel cliente finale che oggi gestisce con noi ancora circa il 15% del proprio patrimonio. Questa finalità è il principale driver della nostra lista.

Francesco Ragone, Lista 5 Professione e partecipazione, in merito al programma della sua lista, ha sottolineato recentemente che il prossimo approdo per il settore è la consulenza totale. In che modo **Anasf può agire per portare la professione a raggiungere questo obiettivo?**

L'Anasf nella sua storia ha cercato in tutti i modi di far evolvere il concetto di promozione finanziaria prima, e di consulenza dopo. Non dimentichiamo che vent'anni fa si parlava ancora di come avere più mandati. Noi già vent'anni fa avevamo incominciato a parlare di consulenza e Consob già nel 2001 aveva risposto positivamente a questa sollecitazione di **Anasf**. Noi continuiamo su questa strada perché non è affatto conclusa. È vero che da due anni non siamo più **promotori finanziari** ma consulenti finanziari, però l'obiettivo che dobbiamo avere è riempire di contenuti questa parola. Cosa significa consulenza totale? Non vogliamo fermarci solo alla parte finanziaria, vogliamo occuparci anche della parte patrimoniale, successoria. Quindi il consulente finanziario può diventare un consulente totale con la regia affidata a lui per selezionare anche altri professionisti, che possono servire allo scopo di soddisfare le esigenze dei clienti.

Luigi Conte, un altro punto essenziale del programma è il rafforzamento del marketing associativo, per un **Anasf sempre più orientata ai soci. In che termini?**

Secondo noi è fondamentale rappresentare la professione anche verso l'esterno attraverso una serie di contributi al fine di valorizzare questa figura. Pertanto, abbiamo l'idea di un progetto che potrebbe essere sintetizzato nel titolo "Alta visibilità", per esempio l'idea di strutturare una fiction o un lavoro televisivo di alta diffusione per evidenziare al pubblico degli utenti dei social questa figura come tante figure professionali vengono a rilevar-

si nell'ambito di attività di questo genere. In ogni caso lavorare molto rispetto al tema comunicazione, perché il consulente finanziario deve essere considerato per ciò che realmente è, per ciò che storicamente ha costruito per sé e per la propria categoria. Qualcuno che vive dentro le famiglie. Quindi è paradossale che del consulente non si parli ancora molto, in un ambito di comunicazione generale che è quella che oggi va per la maggiore. Un altro aspetto fondamentale sarà curare la figura del consulente finanziario rispetto ai social. C'è un mondo che si apre ad una comunicazione smart e ad una comunicazione molto vivace. Il consulente deve essere inteso come parte integrante di questi sistemi di comunicazione, perché venga sempre più riconosciuto come un ingranaggio fondamentale nell'ambito del sistema sociale italiano.

Giuliana Rapetta, ci impegniamo a proporre una mozione congressuale che dia nuove funzioni e più autonomie ai comitati territoriali. Ovvero?

Se si legge l'headline del nostro programma, l'associazione è al servizio della professione. Dove viene svolta questa professione? Viene svolta sui territori. Collegli e colleghe che tutti i giorni incontrano clienti che attuano pratiche di educazione finanziaria. Perché ripartire dai territori? Non perché fino ad oggi non sia stato fatto nulla, ma perché nei territori abbiamo evidenziato la linfa vitale di quella che è l'associazione. Per alcuni periodi, forse per troppo tempo sono stati dimenticati. L'associazione è stata bravissima e di questo ne ha tutti i meriti, a far conoscere l'attività del consulente finanziario all'esterno, agli stakeholder e ai media. Qualche volta però ha dimenticato la base. Potremmo identificarla come un gigante con i piedi di argilla. Questo ha portato benefici all'associazione? Crediamo di no. Ripartire dai territori vuol dire dargli maggiore autonomia, essere più vicini a loro, e perché no, pensare come avere un naturale accesso dei coordinatori territoriali in consiglio nazionale. Solo chi è sul territorio conosce le sue specificità, può comprendere di cosa ha necessità il collega dell'ufficio accanto e di cosa ha bisogno il risparmiatore.

CS



Solo dando valore ai territori potremmo far crescere l'associazione e la visibilità.

Alma Foti, nel vostro programma si legge lo slogan "Nel mercato ci siamo tutti" e in quel punto si sottolinea l'importanza di collaborare con tutti gli attori, in particolare con l'associazione dei mandanti. Qual è l'obiettivo che volete raggiungere?

Nel mercato ci siamo tutti con dei ruoli ben definiti. Abbiamo vissuto in questi ultimi anni una trasformazione, da un albo siamo passati a un organismo dove un po' tutti hanno trovato spazio. A fianco dei consulenti addetti all'offerta fuori sede hanno trovato spazio i consulenti autonomi e adesso anche i rappresentanti dei dipendenti. Noi lo troviamo giusto, ma riteniamo anche che storie e pesi debbano avere un giusto equilibrio. Pensiamo sia importante riprendere i contatti con tutti gli stakeholder, in particolare con Assoreti, perché solo facendo un fronte comune si possono ottenere dei risultati. Quindi è molto importante riprendere a parlare su tanti aspetti, anche su temi che noi riteniamo importanti come il ricambio generazionale o la presenza di donne del settore. È importante perché si potrebbe fare anche un fronte comune per cercare di eliminare l'obbligo di separazione che abbiamo riguardo il servizio di consulenza.

Jonathan Figoli, avete sostenuto nel vostro programma che serve un presidio dei tavoli istituzionali, quali OCF ed ENASARCO, sottolineando che questi devono essere il mezzo per raggiungere gli obiettivi e non il fine. Quindi cosa serve a questo punto di vista?

Ultimamente mi sembra che tutta l'attenzione di **Anasf** sia stata principalmente dedicata al presidio delle poltrone. Per noi è sicuramente importante il presidio di queste istituzioni ma la finalità è farlo in modo condiviso con tutta quella che può essere la base, la rete. Il tutto fatto con uno spirito nuovo, cioè innovando **Anasf**. L'idea è proprio quella di cercare di levare questa sorta di omertà, di poca trasparenza che **L'Anasf** in questo periodo sta avendo. Basta vedere che è stato cambiato il regolamento elettorale proprio per cercare di modificare, di cambiare **L'Anasf** il meno possibile. La volontà nostra è proprio quella di mettere in luce l'attività del consulente finanziario, dargli davvero visibilità e credibilità agli occhi del mercato e principalmente del risparmiatore finale. Solo così può crescere la sua credibilità, anche avvicinandosi e affiancandosi a quelle che possono essere altri ruoli professionali come liberi professionisti quali notai, commercialisti e avvocati, che hanno già di per sé una sorta di background, di credibilità agli occhi del cliente finale. Quindi perché la nostra professione non è sullo stesso scalino di queste altre, che comunque gestiscono il patrimonio degli italiani? Questa è la domanda che mi pongo ed è la principale attività che come lista vogliamo portare avanti.

Francesco Ragone, avete affermato che volete porre l'attenzione sull'osservanza delle regole della professione. In che termini?

Per quanto riguarda le regole della professione, sappiamo benissimo che è un imperativo da parte di tutti i consulenti finanziari osservarla, per avere credibilità e fiducia da parte dei clienti. Tra l'altro voglio sottolineare che il modello italiano, è un modello che ha funzionato perché c'è la responsabilità incondizionata della società mandante e del consulente. Noi abbiamo fatto una battaglia molto lunga per avere la vigilanza all'interno e non all'esterno, come in precedenza che era in capo a Consob. Questa vigilanza deve essere attuata in maniera più efficiente, non si può assistere a istruttorie che durano mesi e qualche volta superano anche l'anno, e magari trovarsi di fronte al fatto che si chiude con un nulla di fatto e nel frattempo poi il consulente è già arrivato alla "morte civile". Vogliamo anche sottolineare che non tutte le mancanze sono della stessa gravità, ci sono quelle solo formali e in questo caso non bisogna aspettarsi la decapitazione. Quindi essere dentro a un organismo che ha la sua sezione di vigilanza, significa ottimizzare anche questa funzione nell'interesse del mercato dei risparmiatori ma anche dei consulenti.

Qual è oggi il grande limite di **Anasf? Che cosa non ha funzionato? Perché votare la vostra lista?**



Alma Foti
LISTA 3

Luigi Conte “Votare la Lista 1 Insieme per crescere ha un senso rispetto a qualcosa che non credo sia un limite ma una sfida. **Anasf** non ha limiti, ha dimostrato in questi anni di accettare sempre le sfide del mercato e di realizzarle, addirittura anticipando molte volte le soluzioni ai presidi che si sono posti all’attenzione della professione e dell’associazione. La grande sfida è quella culturale. Io credo che la Lista 1 nel suo mantra e in quello che mette in campo, determina una forte sfida culturale che dovrà tendere a far crescere il valore del consulente finanziario nella percezione verso l’esterno, ma anche nella consapevolezza del consulente finanziario stesso. Questo è l’elemento centrale che riteniamo sia opportuno evidenziare rispetto al nostro punto di vista”.

Giuliana Rapetta “Non siamo partiti dai limiti nell’associazione. Attualmente ha fatto molto ma può ancora migliorare. Il mondo cambia, basta pensare alla carta stampata e all’evoluzione che c’è stata. Perché quindi non procedere anche con un’evoluzione associativa. La nostra lista nasce in definitiva dallo spirito associativo di Italo Calvino che indicava come associazionismo una forma per dare le migliori doti al servizio di tutti. Votarci per questo, votarci perché immaginiamo un’associazione che sia finalizzata al progresso senza rinnegare il passato. Perché pensiamo veramente ad un ricambio generazionale all’interno **dell’Anasf** e per il nostro mestiere. Siamo gli unici che abbiamo indicato le borse lavoro”.

Alma Foti “Anch’io non penso che **Anasf** abbia dei limiti. Ritengo però, che negli ultimi tempi sia stata un po’ distante dall’associato e dai territori. Proprio per questo la nostra lista vuole ripartire dal territorio e vuole avere come base tre elementi che sono etica, qualità e competenza, sui quali vogliamo andare a scegliere tutti i nostri rappresentanti. Un altro elemento molto importante della nostra lista, è che siamo contrari a tutti i doppi incarichi, non vogliamo che persone che ricoprono il ruolo di consigliere nazionale possano ricoprire anche altri ruoli”.

Jonathan Figoli “A differenza delle altre liste io credo che **Anasf** abbia palesato molti limiti in questi ultimi anni e noi siamo l’unica lista di cambiamento, l’unica lista proattiva che ha davvero la volontà di smuovere un po’ le acque in favore del consulente. Siamo una lista all’interno della quale non c’è nessun rappresentante del consiglio nazionale. Sono forse poche le persone che erano già presenti nelle precedenti elezioni **Anasf**. Siamo una lista nuova, fresca di persone molto dinamiche che si possono conoscere sia sul sito diamovalore.com sia in un roadshow che faremo a inizio anno proprio di presentazione di ogni singolo candidato in giro



Jonathan Figoli
LISTA 4



Francesco Ragone
LISTA 5

per l’Italia. La finalità è proprio quella di farci conoscere per i nostri valori, per le nostre idee, per i nostri progetti e non per il fatto che ci accomuna l’aver sottoscritto un mandato con una medesima mandante. Lo spirito di **Anasf** è sempre stato quello del distinguiamoci in base al colore della casacca. Penso che davvero un’associazione di liberi professionisti debba cercare di andare oltre e fare gli interessi del consulente finale”.

Francesco Ragone “La Lista 5 si chiama Professione & Partecipazione, cioè i due capisaldi su cui chiamiamo a raccolta una parte dei consulenti finanziari. Quale? Quella più avanzata, quella che si pone il problema del domani, quella che si interroga su quali siano le dinamiche nuove che stanno emergendo sul mercato. Ad esempio i tassi zero non sono un fatto che storicamente si è mai verificato. Ora si sta verificando e va affrontato con uno spirito completamente nuovo. Anche su questo lato quando parliamo

CS

di consulenza totale significa che offriamo un orizzonte nuovo. Quindi chi si pone questo problema dovrebbe, a nostro modo di vedere, guardare con attenzione la Lista 5”.

Con chi siete apparentati, anche se tecnicamente la legge elettorale non lo permette, c'è fra i candidati un nome che indichereste come il presidente ideale di Anasf?

Luigi Conte “Non prevediamo apparentamenti. Riteniamo che la nostra lista sia trasversale in termini di proposte che poniamo e ci auguriamo di trovare punti di riferimento in tutti i colleghi che si sono posti rispetto a una competizione elettorale, che deve vedere Anasf al centro dell'attenzione evidente di quello che sarà il futuro. Rispetto alla figura di presidente, i colleghi avrebbero indicato me, ma questa è una discussione interna alla nostra lista. Vedremo come andrà questa competizione elettorale. Ci auguriamo a prescindere di dare un contributo all'associazione. Questo è l'elemento fondamentale che mettiamo al centro. Il resto verrà dopo. Non c'è nessuna volontà di occupare poltrone. In questi anni chiunque ha fatto tanto per Anasf lo ha fatto veramente per spirito associativo e in quarant'anni si è visto.

Giuliana Rapetta “L'apparentamento con la Lista 3 non è casuale che a rappresentarla siano due donne. Non è stato un incontro femminile, è stato un incontro di intenti. Se si guardano i nostri programmi si scopre che in realtà ci sono molti punti in comune soprattutto quando si parla di etica, di competenza, di trasparenza e di passione. Sono quelli che hanno portato noi che siamo partiti dal territorio, a creare e a immaginare per il futuro, un'Anasf diversa. È questo che ci ha spinto all'apparentamento e insieme rappresentiamo e lavoriamo per otto società. Per quanto riguarda il candidato presidente, normalmente il capolista lo è, in questo caso non sono io. L'apparentamento ha portato ad identificare come candidato presidente Alma Foti”.

Alma Foti “Come ha accennato Giuliana Rapetta, siamo insieme perché abbiamo tante cose in comune, tante esperienze, tante lotte, tante idee. I nostri programmi sono un po' trasversali. Alcuni punti sono stati sviluppati più in un programma alcuni nell'altro. Ma siamo tutti insieme con molto entusiasmo. La novità è quella di avere due capoliste donna. Infatti il nostro obiettivo è far aumentare il numero di donne sul mercato e di questo ne sono molto felice. Sono stata identificata io come candidata presidente e credo che sarebbe veramente un cambiamento. Votate la Lista 3 perché per la prima volta potrete vedere cosa succede con una donna presidente”.

Jonathan Figoli “Nessun apparentamento con le altre liste. La nostra è una lista di principi, di valori e di progetti. Mi fa piacere sapere che le altre liste conoscono i reciproci programmi. Noi l'abbiamo pubblicato un mese fa ma ad oggi non riesco ancora a sapere quali siano i programmi delle altre liste. La nostra è una lista inclusiva, cioè con una piena apertura a tutte quelle persone che condividono il nostro programma e i nostri valori. In occasione del congresso si andrà a decidere quella che sarà la figura del presidente. Non mi candido io, seppur mi faccia piacere essere il portavoce dei valori che hanno rappresentato questa lista che è fatta di 16 colleghi che rappresentano 16 mandanti diversi. Non devono essere identificati sul numero ampio dei mandanti ma sul progetto e le idee che portano avanti”.

Francesco Ragone “Io parto dallo statuto che dice che a gennaio eleggeremo 161 delegati al congresso. I 161 delegati eleggeranno 25 membri del consiglio nazionale e questi eleggeranno il presidente. Noi ci atteniamo a questo. Siamo assolutamente contrari alle elezioni dal basso del presidente, perché le regole con le quali ci siamo attrezzati a questo congresso sono esattamente diverse. C'è una serie di passaggi che bisogna osservare. Noi siamo per un'associazione inclusiva che tenga conto del contributo di tutti e sappia fare sintesi. Sappiamo che è difficile, ma questo è ciò che si deve fare nelle associazioni se si vuole che la gente partecipi. Se invece si vogliono costruire solo maggioranze a scapito di altri, probabilmente le cose non funzionano bene. Quindi per quanto riguarda i programmi ci confronteremo in base a quali possibilità ci saranno al congresso di costituire il nuovo governo dell'Anasf con il nuovo presidente”.

ANNUNCIATI GLI
APPARENTAMENTI
DELLE LISTE E I NOMI
DEI POSSIBILI CANDIDATI
PRESIDENTI. TUTTO
PRONTO PER IL
PROSSIMO CONGRESSO
DI ANASF