

# "Contratto, persona giuridica e giovani. Così la professione volerà"

*Il presidente uscente dell'Anasf, Maurizio Bufi, tira le somme dei suoi due mandati. E manda un messaggio al suo successore....*



Maurizio Bufi, presidente uscente di Anasf

*intervista pubblicata su Investire di febbraio*

La settima edizione di **ConsulenTia** coincide con un momento importante in casa Anasf: **l'imminente addio di Maurizio Bufi alla presidenza** dopo due mandati al vertice dell'associazione di categoria dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede. Otto anni ricchi di soddisfazioni personali ma anche per la categoria che rappresenta, come la nascita dell'Albo unico dei consulenti finanziari sotto l'egida dell'Ocf.



*ConsulenTia è stata concepita e rimane un “work in progress” con un impianto collaudato, che fin dalla prima edizione ha centrato l’obiettivo*

La casa di tutti i consulenti finanziari infatti porta anche e soprattutto la firma di un Bufi determinatissimo nell’attuarla. Proprio con il presidente uscente Investire fa il punto su passato, presente e futuro di Anasf e della professione di consulente finanziario.

**BuFi, ConsulenTia è uno dei fiori all’occhiello della sua esperienza alla presidenza di Anasf. Quali sono i ricordi più significativi delle precedenti sei edizioni? Quale ritiene sia stata la più importante e perchè?**

Per quanto riguarda le precedenti edizioni, la prima e la seconda, quando abbiamo messo a confronto i bilanci delle principali società, analizzati dall’Università Bocconi, già allora chiamate a misurarsi sul futuro del settore della consulenza, attraverso il modello di business prevalente in Italia.

Come pure i convegni dedicati al nuovo Albo, che stava prendendo forma e che ha visto protagonisti, oltre ad Anasf, le associazioni degli intermediari e le autorità. L’ultima, quella del 2019, e so già che quella di quest’anno sarà a sua volta da ricordare, perché la migliore deve ancora venire.

Dico questo, perché ConsulenTia è stata concepita e rimane un “work in progress” con un impianto collaudato, che fin dalla prima edizione ha centrato l’obiettivo, perché ha rappresentato una cornice interamente dedicata al mondo dei consulenti e delle reti, aperto alla società, al di là dei pur specifici confini professionali. Ricordo, a questo riguardo, come abbiamo voluto dedicare un apposito spazio ai temi dell’attualità economica, con il format di “Un’ora con ...”, che ha sempre riscosso grande apprezzamento.

**Qual è l’aspetto più interessante, a suo giudizio, dell’edizione 2020?**

Prima di tutto il convegno inaugurale, che riprende i temi sensibili per l’evoluzione della professione, affrontando la questione del binomio continuità e sostenibilità dell’industria nella quale operano i consulenti finanziari. Ciò in presenza dei trend di lungo periodo che scaricano i loro effetti sull’attività, a cominciare dalla vastità e pervasività della regolamentazione, dall’ampliamento dei soggetti che operano in concorrenza e dalla diffusione della tecnologia e dei nuovi mezzi di comunicazione.

Sappiamo peraltro che alcuni di questi fattori determinano una diminuzione dei costi e conseguentemente incidono sui margini degli operatori, che a parità di altre condizioni, si abbassano, richiedendo uno sforzo in termini di produttività. Non posso non citare però il convegno dedicato ai giovani nella professione, perché vogliamo mantenere alta l’attenzione su una questione irrisolta del nostro settore, quella del ricambio generazionale.

[video | Consulentia 2020, BuFi: "Ci aspettano sfide importanti, la prima è quella tecnologica"](#)



*Consulentia dovrà avere sempre più un approccio interdisciplinare, cioè non parlare solo del proprio settore, ma provare a inserirlo sempre più nel contesto economico e sociale del paese*

**Come vede il futuro di questa manifestazione. Come può crescere ancora?**

Dovrà sempre più avere un approccio interdisciplinare, cioè non parlare solo del proprio settore, ma provare a inserirlo sempre più nel contesto economico e sociale del paese, con un focus sui grandi temi dell'economia italiana e un'attenzione all'Europa ed alle sfide che l'attendono.

Insomma deve aprirsi di più alla società e ai soggetti economici e produttivi che vi operano, in cui l'elemento della gestione efficiente del risparmio ricopre un ruolo fondamentale per la crescita del Paese. Su questo versante non mancano gli ambiti di approfondimento, dall'educazione finanziaria agli investimenti sostenibili, dal collegamento all'economia reale alla questione demografica.

**Con ConsulenTia volge al termine la sua conduzione dell'associazione. In otto anni com'è cambiata Anasf e soprattutto com'è cambiata la professione?**

La nostra associazione è cresciuta soprattutto dal punto di vista istituzionale, consolidando la sua mission come interlocutore affidabile rispetto ai vari stakeholder e, pur rimanendo stabile come numero di iscritti, ha sviluppato la capacità di parlare per conto di tutta la categoria dei consulenti finanziari, cioè di rappresentare di fatto anche coloro che non sono iscritti ad Anasf, ma esercitano la professione.

Ciò è avvenuto soprattutto sui fronti in cui l'azione associativa si è fatta carico di interpretare - e dunque rappresentare - tutti i consulenti e sugli impatti che ne sono derivati. Penso alla Mifid, all'Ocf, a Enasarco. E questo è un grande merito e al contempo un'eredità di "politica associativa" da preservare.

[leggi anche | ConsulenTia, l'avventura continua \(alla grande\)](#)



*Abbiamo investito sull'Ocf con grande determinazione e visione d'insieme, un terreno dove per una volta con altri stakeholder siamo riusciti a “fare sistema”*

**A proposito di Ocf (in foto, la presidentessa, Carla Bedogni Rabitti), “La grande casa di tutti i consulenti finanziari” è diventata realtà proprio sotto la sua conduzione...**

Infatti ci abbiamo lavorato con grande determinazione e visione d'insieme, un terreno dove per una volta con altri stakeholder siamo riusciti a “fare sistema”, perché abbiamo avuto una strategia chiara, che pure ha richiesto capacità di sintesi e mediazione, contribuendo a elevare quel ruolo istituzionale di cui dicevo.

**Lo considera il maggior successo della sua gestione?**

Ci ho lavorato molto, avendo chiaro che quel fronte preminentemente istituzionale portava con sé la questione della denominazione, quella della governance e quella della vigilanza, quindi ci giocavamo buona parte della reputazione costruita in tanti anni, a partire dalla battaglia per la costituzione dell'Albo.

Sicuramente quindi si è trattato di uno dei maggiori successi, perché è partita da lontano, ha di fatto attraversato entrambi i miei due mandati, avendo richiesto costanza nell'azione e lungimiranza nelle prospettive, perseguite con convinzione; un ambito in cui mi sono prodigato personalmente per il buon esito finale, assumendomene anche la responsabilità.

**Cosa le sarebbe piaciuto realizzare per i consulenti finanziari sotto la sua presidenza e che non ha avuto il tempo di attuare?**

In primo luogo la definizione di una cornice contrattuale tra consulenti e società mandanti più moderna e più rispondente all'evoluzione della professione, indirizzata chiaramente in questi lunghi anni verso un approdo ad alto contenuto professionale. Non possiamo più considerare, sotto il profilo dello svolgimento dell'esercizio professionale e delle regole a cui deve rispondere, il collocamento e la consulenza finanziaria nella cornice contrattuale, nata a metà anni '80, degli agenti di commercio e senza nulla togliere alla “promozione” dell'attività, che fa parte della nostra storia e che non rinneghiamo.



*L'Anasf è la nostra casa comune, che rappresenta di fatto anche i non iscritti; Invito il mio successore ad abbandonare la logica delle casacche, che non contribuisce alla crescita associativa. Anzi, spesso la limita*

Forse, quello che però mi rende più insoddisfatto e che marca in modo chiaro anche il percorso che l'associazione dovrebbe continuare a battere per il futuro, rimane l'irrisolta "questione giovani", che non a caso sarà al centro del secondo convegno di ConsulenTia, a dimostrazione della nostra sensibilità al tema.

In questo senso ritengo che la nostra associazione non debba solo tutelare gli attuali consulenti in attività, ma guardare al futuro con spirito innovativo e sano pragmatismo.

In questa chiave, va inserita anche la nostra proposta della "persona giuridica" che, pur essendo molto divisiva, potrebbe rappresentare un modo nuovo di affrontare la questione dell'inserimento dei giovani nella professione. A questo riguardo c'è molto da fare anche nel rapporto con le Università per la promozione della professione nel nostro paese.

**Mentre parliamo sono in corso le elezioni dei delegati al prossimo Congresso di Solbiate Olona, l'undicesimo nella storia dell'Anasf: che augurio fa al prossimo presidente Anasf e ai colleghi presenti negli organi di governo che lo affiancheranno?**

L'augurio è quello di valorizzare il patrimonio di immagine, di proposta, di credibilità e di affidabilità che la nostra associazione ha costruito in termini di rappresentanza degli interessi dei consulenti e della tutela dei risparmiatori in tutti questi anni, partendo a sua volta dall'eredità dei mandati precedenti.

In particolare consiglio al futuro presidente e agli organi collegiali di concepire l'Anasf come un corpo unico, seppur con molte sensibilità diverse, dove è richiesta una specifica capacità di sintesi. Inoltre

suggerisco un approccio inclusivo, vista la natura della nostra casa comune, quella cioè di essere un'associazione di categoria, che rappresenta di fatto anche i non iscritti e di abbandonare la logica delle "casacche" che non contribuisce alla crescita associativa, anzi spesso la limita.

**Le chiediamo di fare il futurologo: tra dieci anni come vede il futuro del consulente finanziario? Sarà sempre così forte il peso della società mandante o rafforzerà le sue caratteristiche di libero professionista?**

Il modello di business delle reti ha funzionato e garantito sviluppo e stabilità al settore, e lo ha fatto proprio perché ha saputo aprirsi sempre più verso un approccio consulenziale e professionale, interpretando così anche la ratio del legislatore in materia di tutela del risparmio.

Certo, occorre continuare su questo percorso, dove ancora molto resta da fare, dal punto di vista della qualità del servizio di consulenza, da quello degli investimenti in formazione e valorizzazione del ruolo di operatore qualificato presso le famiglie italiane, garantendo adeguati ritorni ai consulenti che intrattengono la relazione con la clientela, efficientando le strutture distributive e investendo sui giovani professionisti del settore.