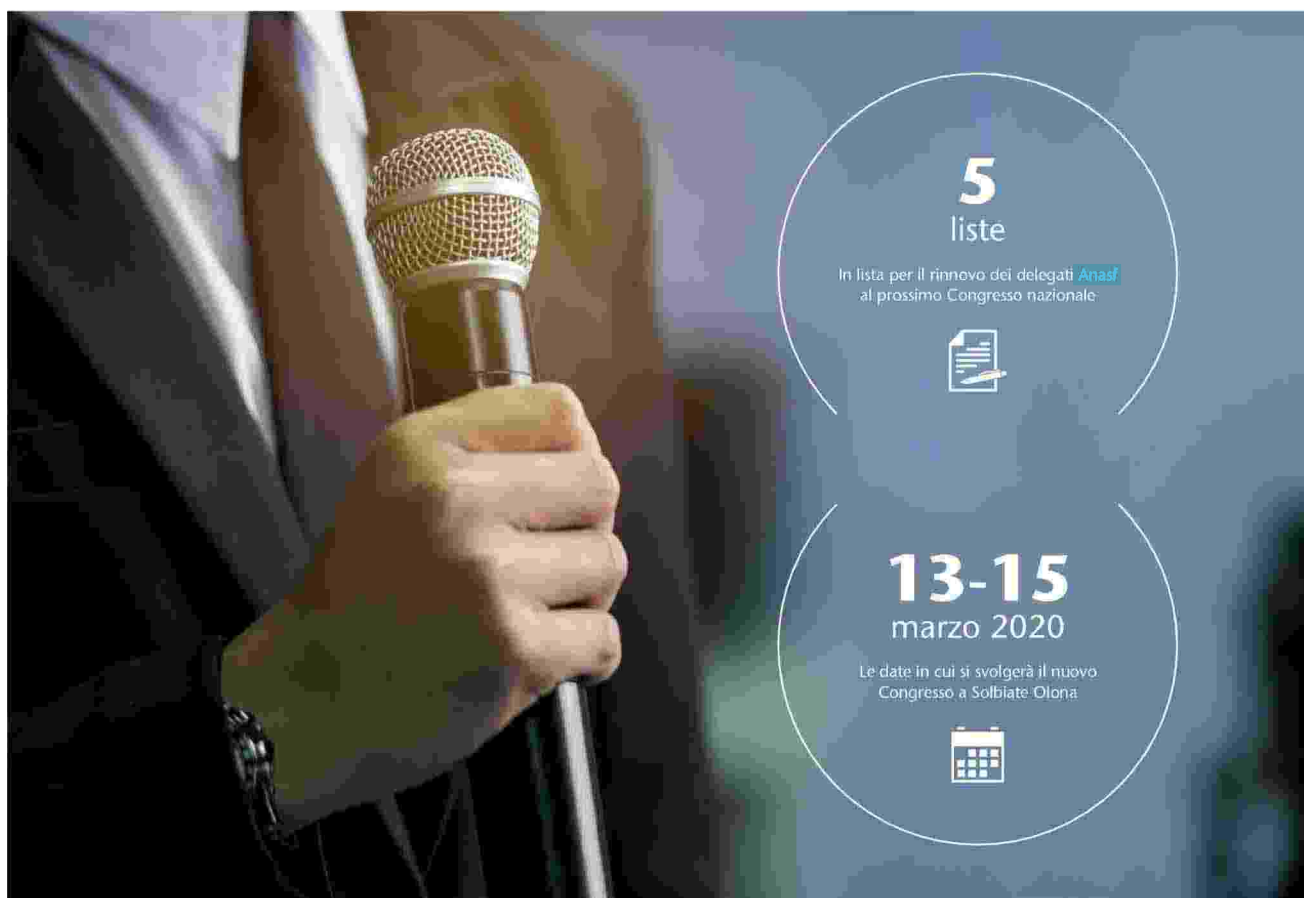


La tribuna di **Anasf**

Primo confronto tra i candidati alla guida dell'associazione



di Matteo Chiamenti

È scattata l'ora campagna elettorale in casa **Anasf**. Dopo la presentazione delle liste che si confronteranno nel corso delle prossime elezioni per il rinnovo delle cariche sociali dell'associazione (il congresso nazionale **Anasf** è convocato dal 13 al 15 marzo 2019, n.d.r.), gli schieramenti in essere possono finalmente presentare al pubblico le loro proposte programmatiche.

BLUERATING vi accompagnerà fino all'appuntamento di **Solbiate Olona** (la città che ospiterà il congresso, n.d.r.) attraverso una rubrica mensile di confronto tra i diversi capilista. La prima puntata prende in esame le battaglie chiave dei programmi e le valutazioni di merito sul tema del ricambio generazionale, argomento caldo per il futuro dell'advisory in **Italia**.

 @MatteoChiamenti

DOMANDA
1

All'interno del vostro ampio programma elettorale, potendo scegliere la vostra battaglia "simbolo" (una e una sola) cosa scegliereste e perchè?

DOMANDA
2

Il tema del ricambio generazionale è stato al centro di una recente tavola rotonda di BLUERATING. Quale pensate possano essere le soluzioni più praticabili per promuovere l'iniziazione di nuove leve nel mondo dell'advisory?



Luigi Conte
Lista 1



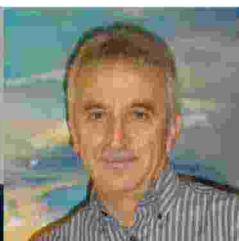
Giuliana Rapetta
Lista 2



Alma Foti
Lista 3



Jonathan Figoli
Lista 4



Francesco Ragone
Lista 5



Insieme per crescere

Risponde: Luigi Conte

1) L'obiettivo principale che si intende perseguire con il nostro programma elettorale è rappresentato dalla concreta affermazione del ruolo dei consulenti finanziari nel panorama socio economico attuale. Le iniziative del marketing associativo contribuiranno all'innalzamento della percezione del valore sociale, educativo ed economico dei consulenti finanziari. Un esempio può essere rappresentato dal progetto "Alta Visibilità" che prevede la realizzazione e la diffusione su larga scala di una edu - fiction che racconti i vari momenti della nostra attività in chiave mediatica ed attuale. Si procederà, inoltre, all'ulteriore sviluppo e razionalizzazione dei canali

social integrando l'attività della sede con quella dei territori in modo coordinato e produttivo e istituendo presso ogni Comitato territoriale, un responsabile del marketing e comunicazione.

2) Per promuovere il ricambio generazionale offriamo soluzioni concrete ed eterogenee: 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 nascita di una formazione in-house con la costituzione della **Anasf** Academy ove formatori esterni e colleghi formeranno i giovani consulenti finanziari all'avvio professionale. La nascita di

continua a pag. 20 >



Tra le priorità indicate dagli aspiranti delegati, c'è la valorizzazione della figura del financial advisor come professionisti anche attraverso adeguate campagne di comunicazione e di marketing sul territorio.

due emisferi contigui: **Anasf Women** e **Anasf Silver** che si propongono rispettivamente di dare riconoscimento e visibilità alle tante colleghe presenti nell'associazione e ai colleghi in pensione ricchi di esperienza e competenze da mettere a disposizione in percorsi formativi ad hoc. A miglior supporto, si deve sviluppare ulteriormente la formazione specifica universitaria, facendo seguire alle prime iniziative realizzate, altre simili nelle varie Università italiane, per costruire i prossimi nuovi professionisti.



Per i consulenti con **Anasf**

Risponde: **Giuliana Rapetta**

1) Scegliere una battaglia simbolo? Arduo visto che il nostro programma è frutto della visione dell'Associazione che abbiamo in mente e dove, come inserito nel primo punto, passione e competenza, che accomuna noi donne e uomini provenienti da diverse realtà, anche territoriali, saranno dedicate "a difendere e riaffermare i sani principi associativi a garanzia della rappresentanza e tutela professionale". Per farlo "Ripartiamo dai territori". **Anasf** ha fatto un eccellente lavoro nel farsi conoscere all'esterno, nell'aver maggiore visibilità nei confronti degli stakeholder, ma ciò ha portato distrazione verso il suo interno. Non sufficiente l'attenzione data ai territori, non idonea a recepirne le istanze, non capace di coinvolgerli fattivamente al fine di fare assieme sempre meglio. Si è data solo forma o anche sostanza in questi anni a quanto previsto dal Regolamento dell'**Anasf** dove all'articolo 13 "Decentramento associativo" si legge: "Il Consiglio Nazionale ed il Comitato Esecutivo organizzano la loro attività promuovendo in modo costante la partecipazione e il coinvolgimento degli organi territoriali"? Noi crediamo che la sostanza sia stata lacunosa, piuttosto si è assistito a una sorta di dualismo tra il "noi" del vertice associativo e il "voi" dei territori. Consapevoli che un gigante con i piedi d'argilla

non ha buon equilibrio, nel nostro "Ripartiamo dai territori" vi è l'idea di nuove funzioni, più autonomia ed un Consiglio Nazionale da ridisegnare con i territori.

2) Nel nostro programma Ricambio Generazionale fa rima con Evoluzione della professione e Università perché **Anasf** dovrà continuare, implementandoli, percorsi formativi ad hoc con l'obiettivo di qualificare sempre più la professione e, mantenendo le borse di studio, dovrà istituire "Borse Lavoro" che sostengano fattivamente l'accesso dei giovani. Come? Creando sinergie con le mandanti e sponsor sia privati che pubblici affinché la nostra professione si apra sempre più, attraverso il lavoro di squadra, a neofiti con capacità.



Anasf riparte

Risponde: **Alma Foti**

1) Abbiamo scritto nel nostro programma che **Anasf** ha raggiunto traguardi enormi nel suo ormai lungo percorso, a partire dal riconoscimento prima, la valorizzazione poi della nostra professione. Risultati conseguiti mettendo al centro l'interesse dei risparmiatori, coniugato sempre con la necessità di strutturare in maniera efficiente il lato dell'offerta, in cui noi consulenti finanziari siamo il motore insostituibile. Oggi abbiamo l'urgenza di aprire un confronto maturo con la politica e l'industria, per continuare a mantenere centrale il nostro ruolo e dare vere prospettive di crescita al nostro settore. "**Anasf** riparte" proprio da qui, dalla evidente necessità di essere di nuovo protagonisti, di avere davvero voce nei "luoghi" in cui si decide, non limitandosi cioè alle partecipazioni ai convegni.

2) Rispetto al tema del ricambio generazionale, il primo investimento che tutta l'industria dovrà fare sarà nello sforzo di far conoscere meglio

continua a pag. 22 >



La composizione dell'Albo è uno degli argomenti principali della campagna elettorale; tutti i candidati si impegnano nello specifico a mettere in campo un'azione forte per favorire il ricambio generazionale.

le opportunità che la nostra professione può offrire, insieme a misure concrete di sostegno all'inserimento delle giovani leve. Riteniamo che si possa approfittare anche di recenti aperture in direzione del praticantato per costruire percorsi di maggiore consapevolezza nell'approccio alla nostra attività. In estrema sintesi, è necessaria una presa di coscienza a tutti i livelli della necessità di creare condizioni per rendere concretamente accessibile la professione ai giovani.



#SeNonOraQuando

Risponde: Jonathan Figoli

1) Decisamente la priorità è intraprendere un percorso di comunicazione finalizzato a rendere il ruolo del consulente finanziario centrale nel mercato dell'offerta dei servizi finanziari e, ancora di più, vero e proprio punto di riferimento per la clientela finale. La creazione e la messa a disposizione di ogni associato di supporti di comunicazione efficaci da condividere con i propri clienti, la proposizione di campagne di comunicazione a livello nazionale e la realizzazione (fatta dalla direzione e non lasciata alla buona volontà dei singoli) di iniziative, incontri ed eventi di educazione finanziaria ed economica sul territorio saranno al centro del nostro progetto di trasformare l'Anasf in un'associazione che persegue l'interesse vero dei propri associati. Questa associazione oggi rappresenta infatti l'unico ente istituzionale che può rappresentare degnamente la nostra figura professionale e non può continuare a dedicarsi esclusivamente al presidio delle poltrone come Ocf o Enasarco.

2) La nostra non può rimanere una professione di nicchia conosciuta solo agli addetti del settore. Non solo il numero degli iscritti all'Albo dei Consulenti è sostanzialmente stabile ma le nuove iscrizioni sono rappresentate quasi ed esclusivamente da lavoratori dipendenti dei grandi gruppi bancari. In un mondo sempre più

complesso come quello patrimoniale, per attrarre nuovi professionisti ad intraprendere una delle attività più belle al mondo dobbiamo evolvere come categoria avvicinandoci e collaborando di più con le altre figure professionali che gestiscono la ricchezza e il patrimonio degli italiani come commercialisti, avvocati e notai (e non attaccarli come ha fatto la stessa Anasf un paio di anni fa quando si è parlato di un esame specifico per l'iscrizione all'Albo dei dottori commercialisti).



Professione e partecipazione

Risponde: Francesco Ragone

1) Ai colleghi consulenti, presi ogni giorno dalle tante cose da fare, vogliamo offrire una visione d'insieme del mondo in cui viviamo per coglierne i cambiamenti e in questa visione inserire il nostro ruolo. L'evoluzione del ruolo professionale del consulente è scritto già nella storia degli ultimi 3 decenni, ma va ancora spinto in avanti, perché sempre più i risparmiatori nostri clienti ci chiedono di occuparci anche di aspetti che vanno oltre l'ambito finanziario. In questo senso il prossimo approdo è la consulenza totale, una consulenza olistica in cui, se ce n'è bisogno, il consulente coinvolge e dirige anche altri professionisti (dall'avvocato al notaio, all'agente immobiliare) per dare risposte a bisogni complessi. Tutto questo non deve riguardare solo le famiglie con milioni di euro, ma anche la classe media.

2) Oggi, per offrire consulenza, occorre almeno un anno di tirocinio o praticantato a valle dell'esame per l'iscrizione all'Albo. In più, nonostante l'assenza di limiti anagrafici, l'età media dei consulenti tende verso l'alto, ponendo seriamente il problema del trasferimento del portafoglio a giovani che, tra l'altro, non avrebbero la possibilità di costruirsi gradualmente il portafoglio. Riteniamo che la costituzione di team, in accordo con le case mandanti, in cui giovani leve siano affiancate da consulenti esperti sia la risposta più adeguata per inserire nuove leve.