

XI Congresso Anasf: Relazione del Presidente Maurizio Bufi

PREMESSA

Questo XI Congresso Nazionale di Anasf sarà ricordato, certamente per i contenuti che scaturiranno dal dibattito interno tra di noi, ma anche per le modalità a distanza che abbiamo adottato per il suo svolgimento.

E vorrei partire, seppur brevemente, proprio da quest'ultimo passaggio.

Ciò che ha determinato più di ogni altra cosa la decisione di sperimentare un Congresso a distanza è stata la volontà di adempiere nel più breve tempo possibile alla sua celebrazione, considerando che voi Delegati siete già stati eletti fin dall'inizio di quest'anno, in vista di quelle che avrebbero dovuto essere le date di marzo, fissate da tempo.

Quindi, si è trattato prioritariamente di anteporre una valutazione di politica associativa nello svolgere il Congresso, insieme a quella di ottemperare al rispetto delle regole elettorali.

Esse fanno parte integrante dell'architettura statutaria e regolamentare che ci siamo liberamente dati e che in corsa abbiamo dovuto gestire ed adattare al nuovo contesto che la pandemia ha comportato, pur consapevoli di modificare così le abitudini di vita associativa alle quali eravamo abituati.

Modificare, non alterare. Occorre, infatti, ricordare che intere nazioni hanno visto e tutt'ora vedono modificate le proprie regole di funzionamento sia in campo economico sia sociale (sia soprattutto sanitario).

1

Ho inteso svolgere questa Relazione parlando dalla sede di Anasf per sottolineare il senso di appartenenza alla nostra associazione, attraverso la mia presenza fisica qui dagli uffici di Via Fara a Milano.

Solitamente, la relazione del Presidente, tanto più se alla fine di un doppio mandato consecutivo, potrebbe essere una carrellata delle cose fatte in questi lunghi 9 anni, vissuti "pericolosamente", come anche in alcune interviste ho avuto modo di definire.

Stavolta però vorrei fare una parziale eccezione, soffermandomi anche sulle cose che rimangono ancora da fare, in una logica di continuità dell'azione associativa fin qui svolta.

Per due motivi: il primo che i risultati ottenuti sono sotto gli occhi di tutti, come si suole dire, o almeno di tutti coloro che vogliono vedere; il secondo attiene alla mia decisione di non candidarmi come delegato, quindi di non concorrere elettivamente ai futuri Organi dell'associazione e quindi intendo approfittare di questo ultimo palcoscenico, seppur virtuale, per dire la mia opinione sul futuro di Anasf.

Dividerò idealmente questa relazione in due grandi tronconi, quelli che definisco dei "Rapporti interni" e dei "Rapporti esterni", che solo formalmente sono scissi, in quanto assolutamente collegati, accessori e funzionali uno all'altro.

LA GOVERNANCE

Che tipo di associazione vogliamo?

Partire da questa domanda significa affrontare subito le regole di vita associativa che ci siamo dati con lo Statuto e poi con il Regolamento.

Il dibattito sullo “Statuto” è la base ed il fulcro di come immaginiamo l’azione associativa. Ed abbiamo a questo riguardo due concezioni che si confrontano: una minimalista ed una più articolata.

Posto che abbiamo inteso scorporare le regole vere e proprie del Regolamento Generale dallo Statuto, che attiene ai principi generali, per conferire maggiore snellezza alle decisioni che l’associazione deve poter prendere, quando non riguardano i principi fondativi di una “carta costituzionale”, il suddetto distinguo rimane valido.

È anche vero che ogni quattro anni, in occasione del Congresso, abbiamo sempre messo mano alle modifiche statutarie, perché con il passare del tempo questo si rende necessario, in quanto naturale adattamento alle esigenze che mano a mano si manifestano nella realtà e che dunque richiedono ex-post una loro regolarizzazione, attraverso l’inserimento di nuovi articoli, commi, specificazioni, puntualizzazioni o piuttosto espungere, invece che aggiungere e qualificare.

2

So benissimo che l’associazione è un organismo vivente e soprattutto articolato, in continuo cambiamento.

Sono tuttavia dell’opinione che, tanto più si va sullo specifico, tanto più si burocratizza e si rischia di ingessare la vita associativa ed il suo svolgimento, attraverso un percorso che spesso diventa eccessivamente farraginoso, quindi lento, quindi inefficiente, ancorché rispettoso della massima espressione di democrazia interna.

Avrete capito che io tifo più per una associazione dall’architettura snella, reattiva, esecutiva con una chiara assegnazione dei ruoli e delle funzioni delegate, attribuite agli Organi sociali ed alle relative responsabilità.

Mi soffermo solo su quattro specifici ruoli apicali, previsti dall’attuale Statuto in materia di “Organi”: quello del Presidente, quello del Comitato Esecutivo, quello del Consiglio Nazionale e quello del Direttore Generale (DG).

A ben vedere lo Statuto assegna un ruolo preminente al Comitato Esecutivo (CE), con in testa il Presidente, che conferisce le responsabilità ai singoli membri, in ragione delle aree di interesse generale dell’associazione stabilite dal Consiglio Nazionale (le c.d. “deleghe”).

Al Presidente viene inoltre riconosciuta, com’è ovvio, la rappresentanza dell’associazione o - forse sarebbe meglio dire - la rappresentanza della “politica associativa”, così come essa si determina al Congresso, attraverso le mozioni e le linee guida.

Alcuni dirigenti ritengono che specifici poteri di rappresentanza debbano esser conferiti anche ai componenti il CE. Io vedo in questo un rischio, cioè quello di perdere efficacia nell'azione di governo, sminuendo proprio il ruolo del Presidente.

Il quale è di fatto il portavoce unico dell'associazione, non per volontà di accentramento di funzioni, quanto perché interprete e garante dell'unità associativa, composta da varie sensibilità che compongono ed alimentano l'associazione, sia verso l'interno, cioè gli associati, sia verso l'esterno, cioè i vari interlocutori di mercato.

Quindi occorre una riflessione molto attenta ed approfondita al riguardo. Lo dico anche in relazione ad alcune osservazioni ricorrenti che hanno caratterizzato il mio operato, in quanto - secondo alcuni dirigenti - eccessivamente accentratore.

Io non credo che sia stato così, per quanto mi ha riguardato. A volte si scambia l'obiettivo di gestire a 360 gradi i vari campi di intervento dell'associazione con la volontà di accentrare le decisioni. Non dico che non sia mai successo, ma anche quando ciò è accaduto mi sono assunto in pieno la responsabilità.

Una dimostrazione di quanto affermo sta anche nello svolgimento dei lavori dell'esecutivo e nelle decisioni che sono state sempre prese all'unanimità, certamente le più importanti e strategiche. Infatti, non si sono verificate mai le condizioni, previste dallo Statuto, di un peso doppio attribuito al voto del Presidente in caso di parità tra i membri dell'esecutivo stesso.

Voglio dire che il lavoro è stato e deve rimanere di natura collegiale, ma attraverso l'esercizio di una leadership verso l'esterno che deve essere affidata al ruolo presidenziale. Nei fatti poi, il riferimento dei vari stakeholder nonché dei media è sempre il Presidente.

Il Comitato Esecutivo è l'organo chiamato a prendere le decisioni, delegando poi al DG ed allo staff di collaboratori di sede la loro operatività. Tuttavia, per come si è sviluppata la governance in questi anni, gli stessi membri del CE si assumono la responsabilità, non solo delle decisioni assunte, ma spesso anche della loro attuazione.

Siamo in presenza di un preciso schema di responsabilità sia per le decisioni da prendere sia nella loro realizzazione; quindi si tratta di un impegno importante per quei dirigenti che verranno nominati in quell'incarico.

Al Consiglio Nazionale lo Statuto assegna da sempre un ruolo di verifica e proposta in termini di "politica associativa", rappresenta la base degli associati (attraverso i Delegati) ed è chiamato a prendere molte importanti decisioni relative alla vita dell'associazione ed a quella delle nostre rappresentanze all'esterno.

In questo quadro, si inserisce la famosa questione delle "incompatibilità", su cui negli anni ci siamo dovuti confrontare, stante l'attuale regime previsto sempre dallo Statuto.

Ci sono ragioni a favore e contro, tuttavia, rimango dell'idea (che non era quella originaria) di prevedere un livello di incompatibilità quasi totale, per due ragioni.

La prima, che così si dà spazio a più soggetti possibili e si favorisce il ricambio tra i dirigenti; la seconda, che nell'esperienza effettiva, avere più ruoli contemporaneamente comporta il rischio, molto alto, di dare priorità ad uno piuttosto che ad un altro.

L'esempio tipico è quello del consigliere nazionale che è anche membro di una società o ente partecipato da Anasf. Ed a poco serve sostenere che la compatibilità tra ruoli conferisce agli organi associativi un maggior potere di controllo, poiché nella realtà non è stato così e dunque occorre prenderne atto.

Infine, la distinzione tra incarichi non sovrapposti rende l'operato di tutti più trasparente e responsabilizza i singoli e lascia comunque agli organi associativi, in primis proprio al CN, l'esercizio del monitoraggio, dell'approfondimento e della verifica dell'indirizzo impartito al dirigente.

C'è poi il confronto sul ruolo del DG previsto espressamente dall'articolo 20 dello Statuto, che assegna al Direttore alcune specifiche responsabilità, ma come già visto, lo fa rientrare anche tra gli Organi dell'associazione. Questo gli conferisce, a mio parere, anche l'esercizio di un ruolo "politico", in quanto interprete funzionale della politica associativa.

Quindi anche su questo punto occorre la massima attenzione, per non depotenziare una funzione che per la stessa natura della nostra realtà, richiede una overview ampia ed articolata, proprio riconducibile alla figura del DG.

4

Inoltre, invito i colleghi a riflettere sul fatto che i fronti in cui è impegnata l'associazione sono talmente tanti che non sempre è facile individuare le disponibilità e le competenze dei dirigenti su alcuni argomenti, che invece possono essere gestiti proprio dalla funzione direttiva di sede, in chiave di politica associativa. Molte altre associazioni di rappresentanza del nostro mondo hanno questo tipo di governance.

LE AREE TEMATICHE

Una riflessione conseguente al ragionamento sviluppato fin qui riguarda la definizione delle "Aree tematiche" e quindi gli assegnatari delle rispettive responsabilità, nonché la proposta di introdurre nuove funzioni al Presidente del Consiglio Nazionale.

Avrei voluto affrontare questo tema nel corso del mandato, poi altre priorità non l'hanno consentito. Suggesto al prossimo Consiglio Nazionale di porre rimedio, poiché un aggiornamento è necessario, nella direzione di una maggiore razionalizzazione delle stesse con dei nuovi innesti, anche in ragione alle eventuali modifiche statutarie che si dovessero approntare.

Certamente, l'area dell'"Evoluzione della professione" rimane centrale, area di cui ho avuto in tutti questi anni la responsabilità diretta e di cui parlerò più avanti.

Come pure quella delle “Tutele, Rapporti contrattuali e Ricambio generazionale”, piuttosto che quella del “Decentramento, Marketing e Sviluppo associativo”; andrebbe valutata anche l’ipotesi di istituire un’area dedicata alla “Formazione dei dirigenti” e va recuperata in pieno quella dei “Rapporti con le Università”, abbinata o meno alla “Formazione ed aggiornamento professionale”.

Anche il campo dell’“Educazione finanziaria” va presidiato, accorpato o a se stante.

Va opportunamente valutata anche la creazione di un’area dedicata all’“Ufficio Studi e Ricerche”.

L’eventuale presenza del Presidente del Consiglio Nazionale in CE andrebbe a occupare quella funzione che in questa legislatura era indicata come “Rapporti con il CN”, ma che mai effettivamente è decollata.

Rimane da fare una riflessione riguardo quella che abbiamo definito l’area dei “Rapporti con le partecipate”. Anche qui va cambiato registro. Seppur l’intento era quello di sgravare il ruolo del Presidente in tal senso, ritengo tale fattispecie di governance nel rapporto con altri soggetti, genericamente definiti “partecipate” alquanto migliorabile.

Sono del parere che, se si vuole mantenere questa architettura, andrebbe meglio specificata; quando si parla di OCF, quando di ENASARCO, quando di EFPA. Non sono equiparabili, in quanto diverso è il ruolo che Anasf ha ed esercita al loro interno.

Di default, tutto ciò che rimanda all’ambito istituzionale dovrebbe essere appannaggio e responsabilità del Presidente, cosa che se non chiarita rischia di generare sovrapposizione di ruoli ed indebolimento dell’azione di rappresentanza.

Invece, limiterei, perché la complessità e le competenze che richiede lo impongono, l’area dei “Rapporti con le Partecipate” alla nostra presenza nella Fondazione ENASARCO.

Viceversa il collegamento con EFPA dovrebbe essere garantito, come è stato nell’ultima fase di questo secondo mandato, dall’area della “Formazione e aggiornamento professionale” in quanto affine ai temi della certificazione delle competenze.

Vorrei infine spendere alcune riflessioni sull’organizzazione territoriale di Anasf, che da sempre ha rappresentato un punto critico.

Le realtà sono le più disparate, ma proprio per questo non possiamo lasciare che esse si esprimano sul territorio in totale autonomia, ma siano viceversa l’espressione delle politiche associative “tout court” veicolate sul proprio territorio di influenza.

Molto dipende da come i Coordinatori sono messi nella condizione di lavorare bene in questo senso e di come interpretano quel ruolo di stimolo e confronto che lo Statuto assegna alle funzioni dei Comitati Territoriali. Una funzione che spesso non viene adeguatamente esercitata.

IL BILANCIO DI ANASF E LA SOCIETÀ DI SERVIZI

Già nel 2011 abbiamo ereditato una situazione di bilancio problematica e vi abbiamo posto rimedio con un'azione di sistemazione, efficientamento delle partite di costo e di ricavo, fino ad approdare alla determinazione di proporre ai colleghi iscritti l'aumento della quota d'iscrizione, mai fino ad allora modificata, nonostante i fronti dell'azione associativa si fossero, già all'epoca, moltiplicati.

Nel corso di questo secondo mandato 2015-2020, abbiamo messo a punto meglio la strategia di bilancio, poiché ancora risultavano esserci delle criticità. Con l'impegno di portare i conti dell'associazione in equilibrio con l'ultimo bilancio utile.

Così è stato già nel 2018, con il pareggio di bilancio; con l'approvazione del Consuntivo 2019 il bilancio è tornato in avanzo, seppur di poco.

La stabilità economica è fondamentale affinché l'Anasf svolga quell'azione associativa di rappresentanza, senza escludere per limitatezza di risorse alcuni campi di intervento. Tuttavia, ce ne sono alcuni che richiedono strategie molto costose, che con le attuali risorse è difficile se non impossibile mettere in atto.

Una di questa è quella della promozione e della valorizzazione del ruolo e dell'immagine del consulente finanziario attraverso campagne di comunicazione e di pubblicità.

6

Anche recentemente, c'è stato un confronto su questo tema in considerazione di alcune iniziative di questa natura, poste in essere da associazioni concorrenti.

A mio parere, gli obiettivi di comunicazione sulla promozione della professione vanno ricondotti in seno all'Organismo dei Consulenti Finanziari e spiegato il perché. Intanto, un soggetto come OCF dispone di un bilancio che non è paragonabile al nostro né a quello di altre associazioni del mondo della consulenza (al netto di altre problematiche che tratterò più avanti).

Inoltre, ogni suo intervento in questo campo - come l'ultimo attivato correttamente in pieno lockdown - viene percepito come istituzionale, soprattutto se ben costruito, per mettere in risalto il valore di una professione per l'ampio pubblico dei risparmiatori. Ciò peraltro ha il sostegno di una pluralità di soci, compresi tutti gli intermediari, i quali a loro volta traggono beneficio indiretto da una promozione dell'attività di consulenza e dei soggetti abilitati a fornirla.

Ovviamente, questo tipo di iniziativa non esclude che parallelamente o meno ce ne sia una con un focus tutto associativo, che si intesti Anasf (come fece molti anni fa, ma erano altri tempi). Per fare questo, però, ci vogliono risorse che attualmente non ci sono, a meno di modificare in modo significativo l'impostazione del bilancio "politico" di Anasf.

Perché non dobbiamo mai dimenticarci che un'azione di rappresentanza comincia dall'indirizzo di "politica associativa" che ci si dà nel corso del mandato.

Quindi delle due, l'una: o si cancellano o ridimensionano alcune attività oppure si compie un ulteriore sforzo nella direzione di assestare la quota di iscrizione ad un livello superiore a quella attuale, che ricordiamolo fu un compromesso per raggiungere un accordo unanime, come è giusto che sia su una materia come questa.

È chiaro che perseguire l'aumento della quota di iscrizione comporta un piano di condivisione con gli associati degli ulteriori obiettivi che ci si pone attraverso le nuove risorse finanziarie.

Una delle scelte più importanti fatte da Anasf in questi anni è stata la costituzione della società di servizi AS&F, che ha consentito dapprima di dividere l'attività caratteristica da quella commerciale e poi ha dato carburante al bilancio di Anasf, attraverso gli utili che ha generato, sempre crescenti.

Una scelta lungimirante che va non solo mantenuta, ma rafforzata, poiché la struttura della società può attrezzarsi anche per trovare nuove aree di business, avendo previsto un ampio oggetto sociale di intervento ed una governance che prevede all'occorrenza anche un Consiglio di Amministrazione.

La nascita e lo sviluppo dei AS&F è legata com'è noto al mondo di Consulenti, a cui dedicherò un capitolo a parte.

IL PERSONALE DI SEDE

7

La nostra è un'associazione che fornisce servizi agli associati e che quindi deve disporre di risorse umane all'altezza di questa funzione di supporto. Investire dunque in "capitale umano" e nella formazione interna del personale dipendente, che a me piace identificare come veri e propri collaboratori, è prioritario piuttosto che alimentare consulenze esterne in outsourcing.

Questo vale soprattutto per una funzione che reputo strategica per la sempre maggiore autorevolezza della nostra associazione: l'Ufficio Studi. Attraverso il quale, non solo passa una mole ingente del lavoro di valutazione di tutta la documentazione da studiare, analizzare, valutare ed interpretare ai fini associativi, ma risiede anche un potenziale valore aggiunto di elaborazione e sviluppo di proposte e di progetti.

La macchina operativa di sede si è sviluppata nel tempo, sia sotto il profilo delle unità sia sotto quello della loro competenza, sempre con nuovi innesti che ben si sono inseriti nella struttura di base.

Avendo attraversato un lungo periodo di tempo insieme a loro, posso testimoniare quanto i nostri collaboratori siano parte integrante dello sviluppo e del successo di Anasf, in molti campi della sua azione associativa.

Ciò è dipeso anche da una non comune capacità di immedesimarsi nelle sensibilità degli associati, sviluppando nel contempo un'elevata risposta alla richiesta di assistenza e di servizio degli iscritti e di supporto al lavoro dei dirigenti.

Versatilità, professionalità, capacità di affrontare nuove sfide, sono le caratteristiche vincenti dei nostri collaboratori, che desidero qui pubblicamente ringraziare tutti.

LA COMUNICAZIONE

I temi della Comunicazione e della “visibilità” della professione sono stati sempre al centro della nostra riflessione, tra l’altro con diversi dirigenti che si sono cimentati con questa materia, senza dimenticare che tale ambito è anche appannaggio del Direttore Generale, vista la sua specifica e lunga professionalità come giornalista.

È importante saper comunicare con il mondo esterno, in merito al nostro ruolo, che taluni di noi definiscono anche “sociale”.

E per farlo dobbiamo avere chiaro quanto la nostra attività sia un “unicum” nel panorama delle professioni (non mi riferisco espressamente a quelle ordinistiche, anche se c’è un collegamento).

Se non altro perché al suo interno, come lo stesso regolatore ha sancito a proposito delle conoscenze necessarie per il suo svolgimento, ritroviamo sia l’ambito delle competenze in senso stretto, sia quello delle abilità, con un evidente tratto di natura interdisciplinare, che va comunicato per ampliare la nostra visibilità e per una migliore e più adeguata riconoscibilità.

8

In ogni caso, i numeri che mi fornisce l’Ufficio Stampa di Anasf sono interessanti, il che dimostra che su questo versante l’incessante opera di promozione, di iniziativa e di sensibilizzazione ha prodotto risultati di cui andare orgogliosi.

Solo nell’ultimo anno e mezzo Anasf è comparsa nei titoli delle principali testate di settore circa 150 volte. Il 2019 è stato record di uscite sulla stampa specializzata e generalista, con un totale di 633 interventi su carta e web.

In particolare, dall’inizio del secondo mandato l’attenzione della stampa verso il mondo associativo è aumentata e solo nel 2016 sono stati 509 i pezzi usciti.

In totale, nei nove anni alla guida dell’Associazione sono stati pubblicati 4.100 articoli, di cui 1.682 nei primi quattro anni e 2.416 durante l’ultimo quadriennio.

La nascita di ConsulentiA, avvenuta nel 2014, ha contribuito a rendere stabile verso l’alto il numero delle uscite di Anasf sulla stampa, specializzata e generalista, su carta e web.

Dall’inizio del secondo mandato si è intensificata l’attenzione di Anasf verso il mondo televisivo e radiofonico. In particolare nei primi mesi del 2020 le partecipazioni dell’Associazione in trasmissioni radio-tv sono state in totale 33, un numero elevato e in salita rispetto agli anni precedenti.

L’ascesa è iniziata quando l’Associazione si è occupata di gestire direttamente i rapporti con le tv e le radio, con lo scopo di sviluppare nuove collaborazioni. I risultati ottenuti sono stati

importanti: il 2019 segna infatti l'avvio dei rapporti con la RAI, che ha realizzato a ConsulenTia19 Roma la trasmissione Piazza Affari e alcuni servizi per il TG. Nello stesso anno le partecipazioni Anasf nei vari programmi sono state 27 in totale.

Dal 2016 al 2020 gli interventi dell'Associazione sono stati 103, di cui 60 nell'ultimo anno e mezzo. Le partecipazioni dirette come Presidente in programmi radiofonici o televisivi durante il secondo mandato sono state 52.

C'è infine da segnalare la costante crescita sui social network, assolutamente da consolidare, abituando gli associati anche a sviluppare la comunicazione interna attraverso le forme più moderne e rapide. Il lancio della nostra "App" ne è un esempio importante.

L'Anasf deve continuare su questa strada con un passo ed una presenza sempre crescente; la visibilità si mantiene e si sviluppa a condizione di avere buone idee, nonché dirigenti autorevoli e competenti a rappresentarle.

CONSULENTIA

A partire dalla sua prima edizione (2014) ConsulenTia è diventata uno dei principali appuntamenti, a livello nazionale, per il settore del risparmio e della consulenza, con una crescita considerevole dei propri partecipanti a ogni edizione, fino a superare i 3.100 visitatori in occasione della scorsa manifestazione (febbraio 2020).

Quella intuizione di qualche anno fa si è evoluta verso una prospettiva di ulteriore rafforzamento del marchio, ma certo è sfidante per Anasf mantenere nel tempo un elevato livello di aspettative riguardo la manifestazione annuale.

L'elemento più rilevante, al di là degli aspetti economici per la società di servizio e per Anasf, rimane la valenza di un evento e di un palcoscenico per veicolare temi, argomenti ed interessi dei consulenti finanziari italiani.

Una cornice da sfruttare per presentare progetti, proporre sfide che Anasf intende lanciare e gestire per conto dei propri associati e sulle quali chiama a raccolta gli interlocutori più diretti e qualificati.

I modelli di servizio, l'evoluzione della professione, la remunerazione degli operatori, il futuro della consulenza, la sostenibilità dell'industria, il ruolo della tecnologia e tante altre questioni sono state al centro di tutte le edizioni, comprese quelle sul territorio, e rimarranno verosimilmente terreni di confronto e di proposta.

Desidero qui ringraziare pubblicamente tutti i nostri partner che ci continuano a dare fiducia, riconfermando l'interesse immutato, se non accresciuto, a partecipare a ConsulenTia, intesa anche come vetrina per promuovere in modo professionale il mondo della consulenza e del risparmio gestito.

L'EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE ED I SUOI MOLTEPLICI ASPETTI

I rapporti istituzionali hanno assunto in questi anni una funzione di massima priorità per avviare, mantenere e sviluppare relazioni con i vari stakeholder e policy makers.

Per conto di ANASF la società di lobbying Cattaneo & Zanetto (una collaborazione attiva dal 2012) svolge un'azione di monitoraggio e di partecipazione all'attività legislativa delle istituzioni italiane ed europee.

Tra le istituzioni europee, si segnalano il Parlamento e la Commissione e le tre Autorità di vigilanza di settore che si occupano, rispettivamente, dell'ambito finanziario (ESMA), bancario (EBA) e assicurativo (EIOPA). Nel contesto nazionale rilevano sia gli organi più di natura politica (Parlamento e Ministeri, in particolare MEF, Ministero dello sviluppo economico, ma anche MISE, MIUR), sia le autorità di settore (Agenzia delle Entrate, Consob, Banca d'Italia, Ivass e, per l'ambito previdenziale, Covip).

Tale attività si sviluppa mediante la partecipazione ad audizioni, consultazioni e indagini, nonché incontri con le singole personalità politiche e amministrative, che rivestono il ruolo di veri e propri policy makers.

Si contano a centinaia le occasioni in cui Anasf si è impegnata su questo molteplice versante, pronunciandosi su singole questioni, tematiche e ambiti di applicazione, in cui si è ravvisato un interesse di natura associativa.

10

DA "PROMOTORE" A "CONSULENTE FINANZIARIO"

ANASF ha contribuito attivamente alla redazione dei vari disegni di legge dedicati al progetto di riforma dell'Albo per creare la "Casa della consulenza", poi divenuta realtà con la legge di stabilità 2016. I promotori finanziari sono così tornati a chiamarsi consulenti finanziari, come avveniva prima della legge sulle Sim del 1991.

Di notevole importanza è anche la continuità istituzionale che la riforma ha stabilito rispetto al modello di APF (divenuto così OCF), le cui competenze sono state ampliate mediante l'attribuzione dei poteri di vigilanza sugli iscritti all'Albo.

Il progetto della Casa della consulenza ha risposto inoltre all'annoso problema della mancata costituzione dell'organismo che, secondo quanto previsto da una normativa introdotta nel 2007 ma mai attuata, si sarebbe dovuto occupare della gestione dell'albo dei fee-only. ANASF è ora impegnata nella definizione dei nuovi assetti di governance e organizzativi dell'Albo.

LA MIFID

Dal 2014 ANASF è impegnata nell'analisi e nel monitoraggio di tutto l'ampio corpus normativo, elaborato, sia a livello europeo che nazionale, per la definizione della disciplina MiFID II. Obiettivi

primari sono la parificazione delle norme tra tutti gli operatori della consulenza (dipendenti bancari, consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, consulenti finanziari autonomi), nonché il riconoscimento delle specificità del consulente finanziario: in primis, la possibilità di avere più modelli di servizio e, di conseguenza, di remunerazione.

Ciascuna rete può cioè definire la base – in termini di analisi di mercato – dei propri servizi di consulenza, nonché scegliere tra forme di servizio remunerate mediante rebate (retrocessione di commissioni dalle società) o a parcella (fee di consulenza).

In tal senso, è stata importante anche l'azione chiarificatrice di ANASF: inizialmente ESMA proponeva che, nella consulenza su base non indipendente, i consulenti finanziari non percepissero inducements sul collocamento di prodotti finanziari.

Invece, si è ottenuto che con la MiFID II le forme di remunerazione più note, come il management fee, rimanessero, seppur al verificarsi di specifiche condizioni nei rapporti con l'investitore, del tutto consentite.

LE LINEE GUIDA ESMA

La MiFID II prevede una disciplina specifica sulle conoscenze e competenze dei professionisti della consulenza, che ha portato all'adozione delle Linee guida dell'Autorità di settore europea (ESMA), poi implementate in ambito nazionale dalla Consob all'interno del Regolamento Intermediari.

L'attività dell'Associazione si è svolta a più livelli nel corso degli anni. Anzitutto (2015) a livello europeo, partecipando alla consultazione ESMA che ha poi consentito di rimuovere una "clausola", contenuta nella bozza iniziale delle Linee guida, che avrebbe richiesto un requisito di esperienza (minimo 5 anni continuativi) particolarmente oneroso per tutti i professionisti della consulenza.

In seguito, a livello nazionale (2016-2017), partecipando alle consultazioni della Consob l'Associazione ha ottenuto il riconoscimento dell'iscrizione all'Albo OCF e della prova valutativa quali "titoli qualificanti" ai sensi delle Linee guida, valorizzando così le specificità dei consulenti finanziari.

Più recentemente, l'adozione del nuovo Regolamento Intermediari (2018) ha visto accolte le richieste di ANASF in merito alla definizione della figura del supervisore che è responsabile dell'attività dei neo-consulenti finanziari.

L'attività svolta sotto supervisione è altresì un istituto che riprende le proposte di ANASF per favorire il ricambio generazionale.

L'ESTERO E LA FEDERAZIONE EUROPEA (FECIF)

Nel nostro mondo globale, la presenza e le relazioni a livello di "estero" sono importanti e ANASF ha assunto via via nel tempo un ruolo preminente all'interno della Federazione europea dei consulenti finanziari, dove ha la responsabilità di alcuni dossier.

Oltre all'impegno sul cantiere MiFID, abbiamo anche confermato al vertice del FECIF con l'incarico di Vicepresidente Vania Franceschelli, molto impegnata su quel versante, necessariamente assistita sia dal nostro DG sia dall'US.

Un riconoscimento dell'impegno di ANASF anche in campo europeo, apprezzato dai nostri partner, con i quali non sempre è facile dialogare e trovare un terreno comune, poiché provenienti da paesi con esperienze diverse da quella italiana.

AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE

ANASF ha posto particolare attenzione all'applicazione del nuovo Regolamento Intermediari anche per quel che concerne le novità in tema di aggiornamento professionale dei consulenti finanziari, con specifico riferimento alla durata dei corsi e alle modalità di svolgimento del test finale di verifica delle conoscenze e competenze, facendosi portavoce dinanzi alla Consob delle esigenze di razionalizzazione e semplificazione nell'applicazione delle nuove regole.

12

Le Questions & Answers (Q&A) successivamente pubblicate il 5 ottobre 2018 dalla Consob hanno chiarito che i corsi di aggiornamento possono essere effettuati, oltre che direttamente dall'intermediario di appartenenza, anche per il tramite di soggetti terzi in possesso di esperienza formativa: un importante riconoscimento per l'attività dell'Associazione, che ha così avviato una serie di collaborazioni con primarie reti per inserire i seminari ANASF all'interno dei percorsi di aggiornamento professionale societari.

A fine 2019, nell'ambito del recepimento della disciplina IDD relativa ai prodotti di investimento assicurativi (IBIP), Consob e IVASS hanno sancito a livello normativo la semplificazione degli adempimenti per gli operatori, riconoscendo la validità delle ore di aggiornamento professionale svolte su materie comuni tanto ai fini dell'iscrizione e della permanenza nel Registro degli intermediari assicurativi, anche a titolo accessorio, e riassicurativi (RUI), quanto ai fini dell'adempimento delle disposizioni del Regolamento Intermediari Consob (Requisiti di conoscenza e competenza), accogliendo così una istanza di razionalizzazione e di semplificazione da tempo sostenuta dall'Associazione.

VERSO LA MIFID III

La Commissione europea ha come obiettivo completare l'Unione dei mercati dei capitali (CMU) per intensificare l'Unione economica e monetaria (EMU) e offrire un ambiente economico in cui piccole e medie imprese (PMI) possano crescere.

La direttiva MIFID e il regolamento MiFIR sono i cardini della regolamentazione UE dei mercati finanziari. Promuovono mercati finanziari equi, trasparenti, efficienti e integrati, anche attraverso regole rigorose per la protezione degli investitori. In tal modo, MiFID II e MiFIR supportano gli obiettivi della CMU, dell'agenda di finanza digitale e dell'agenda per la finanza sostenibile.

In questo contesto e in linea coi principi di una migliore regolamentazione, la Commissione ha deciso di lanciare una consultazione pubblica per raccogliere le opinioni delle parti interessate e valutare quali aspetti della Direttiva è necessario integrare o modificare. La consultazione si è chiusa il 18 maggio 2020. Non sono stati pubblicati esiti.

Sono numerosi i temi trattati dalla Commissione nella consultazione relativamente alle disposizioni MiFID, relative alla protezione degli investitori, tra cui quelli legati agli "incentivi", ai "costi" ed alla modalità di prestazioni del servizio di consulenza.

La Commissione si chiede se le attuali norme sugli incentivi siano adeguatamente calibrate per garantire che le imprese di investimento agiscano nel migliore interesse dei loro clienti e se sia necessario prevedere il divieto di incentivi, se sia possibile attuare questo divieto e quali sono le altre possibili opzioni.

Alcune associazioni di consumatori hanno affermato che le regole sugli incentivi ai sensi della MiFID II/MiFIR non sono sufficientemente dissuasive per prevenire i conflitti di interesse nel processo di distribuzione. Ritengono che i consulenti finanziari siano incentivati a vendere prodotti per i quali ricevono commissioni piuttosto che raccomandare i prodotti più adatti per i loro clienti.

ESMA suggerisce alla Commissione di non prevedere il divieto di incentivi ma piuttosto di fare affidamento su opzioni alternative per migliorare la comprensione da parte dei clienti degli incentivi e del funzionamento del regime MiFID II esistente. Ad esempio, un'opzione potrebbe essere quella di rafforzare i requisiti MiFID sulla valutazione di adeguatezza.

In altre parole, l'ESMA ha stabilito che i modelli basati sull'inducements hanno comunque garantito l'adozione di quei requisiti richiesti dal legislatore, che vanno dalla valutazione di adeguatezza nel continuo, all'assistenza post-vendita e monitoraggio, fino all'ampia gamma di prodotti non solo della "casa".

Certo, tutti dovremmo fare uno sforzo e convincerci che è nel nostro interesse fare dei passi avanti nella buona gestione dei conflitti di interesse, anche attraverso l'introduzione di elementi di neutralità nella remunerazione rispetto a talune tipologie di prodotti consigliati e collocati.

Sul versante molto dibattuto sui "costi" applicati alla clientela, Anasf ha evidenziato che il dato sui costi non è l'unico elemento rilevante nella scelta e nella successiva valutazione di un servizio o prodotto finanziario, dovendosi considerare anche l'aspetto qualitativo.

Aspetto che è a sua volta fortemente connaturato all'apporto professionale del consulente finanziario e determinato da elementi quali la capacità di ascolto della clientela, l'ampiezza delle

soluzioni a disposizione dell'investitore, nonché la capacità di spiegare in modo chiaro, completo e approfondito tutti gli elementi di rilievo.

Al riguardo l'Associazione ha evidenziato che i consulenti finanziari da sempre contribuiscono alla conoscenza da parte della clientela degli elementi determinanti per la scelta di servizi e prodotti finanziari, ivi compreso il dato sui costi e che pertanto l'applicazione della MiFID II non ha rappresentato, sotto questo aspetto, un elemento di novità né di criticità per la categoria dei consulenti finanziari.

Una criticità rilevata da ESMA e condivisa da ANASF concerne il rapporto tra i diversi obblighi informativi previsti dalle norme europee. Se, infatti, la MiFID II riconosce espressamente agli intermediari finanziari la possibilità di fare affidamento sulle informazioni sui costi riportate nei documenti relativi ai singoli prodotti finanziari (ad esempio prospetti e KID), sulla base dei feedback ricevuti da autorità nazionali e operatori del mercato gli intermediari tendono tuttavia a non fare affidamento su tali informazioni.

I futuri lavori di revisione del KID potrebbero perciò rappresentare, secondo Anasf, l'occasione per creare una sinergia maggiore con le regole MiFID II per sviluppare un'informativa che sia effettivamente esaustiva, comprensibile per i clienti e coerente tra le varie fonti.

Un aspetto dirimente rimane la disposizione del "Regolamento Delegato MIFID", il quale prevede per l'impresa di investimento la possibilità di prestare i servizi di consulenza su base indipendente e non indipendente, a condizione di essere distinti l'uno dall'altro, attraverso reti di consulenti dedicate.

14

ANASF era intervenuta nella fase di approvazione del regolamento per segnalare le criticità derivanti dall'attuazione della norma nella parte in cui si impedisce al medesimo consulente di prestare le due modalità del servizio di consulenza (ossia, su base indipendente e non indipendente).

Ciò perché si ritiene tuttora che il predetto divieto non contribuisca alla tutela dell'investitore e che, anzi, possa essere di detrimento alla componente fiduciaria alla base della relazione tra il risparmiatore e il consulente finanziario, specialmente nell'ambito di un servizio consulenziale di ampia portata e proiettato al lungo termine.

Anasf aveva suggerito che il divieto di prestare entrambe le forme di consulenza non fosse riferito, in modo categorico e vincolante, al singolo consulente finanziario, ma al singolo rapporto contrattuale: il medesimo consulente finanziario potrebbe cioè offrire, in generale, ambedue le forme di consulenza, ma non potrebbe farlo nei confronti del medesimo cliente nell'ambito dello stesso rapporto contrattuale.

In tal modo, il singolo cliente sarebbe libero di decidere di quale modalità del servizio avvalersi continuando a fare riferimento al proprio consulente di fiducia con la possibilità di rivedere, nel corso del tempo, la propria scelta sulla base delle mutate caratteristiche ed esigenze relative alla propria situazione personale e finanziaria.

Su questo terreno c'è convergenza con gli intermediari e dunque sarebbe bene utilizzarlo con l'obiettivo di un'azione di rappresentanza comune presso il legislatore comunitario, magari con il supporto anche delle Autorità nazionali di riferimento.

TUTELA E ASSISTENZA FISCALE

ANASF, con l'assistenza dei propri esperti, è da sempre impegnata nell'analisi della complessa normativa fiscale al fine di tutelare gli interessi dei propri associati. L'obiettivo è pervenire all'elaborazione di un quadro normativo effettivamente rispondente all'attività del consulente finanziario, anche e soprattutto attraverso il dialogo con l'Agenzia delle Entrate. Dal 2018, in particolare, l'Associazione è impegnata nell'analisi degli Indici sintetici di affidabilità (Isa), che hanno sostituito gli studi di settore, e della loro applicazione all'attività dei consulenti finanziari.

EDUCAZIONE FINANZIARIA

L'Associazione pone una particolare attenzione al tema dell'educazione finanziaria, chiave fondamentale per promuovere la conoscenza della professione del consulente finanziario e la diffusione della cultura finanziaria.

Si pensi al progetto "Economic@mente-metti in conto il tuo futuro" per gli studenti delle scuole superiori, attivo dal 2009, e al dialogo instaurato con le istituzioni pubbliche per il tramite del Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, che definisce la Strategia nazionale per l'educazione finanziaria.

Nel 2018 ANASF ha inoltre lavorato alla realizzazione di "Pianifica la mente-metti in conto i tuoi sogni", proposta di educazione finanziaria per i risparmiatori adulti da realizzarsi sul territorio in collaborazione con gli associati e con le rispettive realtà locali, quali comuni e università della terza età. Le prime edizioni del nuovo progetto sono state realizzate nel corso del 2019.

La crescente visibilità dell'Associazione nell'ambito dell'educazione finanziaria è inoltre testimoniata, tra le altre cose, dalla partecipazione alle tre edizioni della World Investor Week (la "settimana mondiale dell'investitore"), evento internazionale curato, in Italia, dalla Consob, instaurando così un canale privilegiato di collaborazione con l'Autorità di settore.

Anche alla luce di questo lungo percorso di impegno dell'associazione nel mondo dell'educazione finanziaria, sarebbe utile riflettere su un aggiornamento della Carta dei Diritti dei Risparmiatori, datata 2005, che rimane una base valoriale di chi si riconosce in Anasf.

Sarebbe l'occasione anche per un suo aggiornamento riguardo ai temi che dalla Carta vengono affrontati, quanto mai attuali ed importanti per la categoria, così da valorizzare ulteriormente un documento in cui identificarsi attraverso comportamenti conseguenti.

IL RUOLO DI OCF

La Casa della Consulenza ha rappresentato un importante risultato, che è frutto di una lunga fase di avvicinamento ad un approdo quasi definitivo, cominciato fin dagli anni che hanno preceduto la legislazione in materia di Albo, avviato nel 1992, anche se le premesse e la messa a fuoco sono addirittura precedenti e risalenti agli anni ottanta.

Una delle battaglie più intense ha riguardato la nostra denominazione, dopo lunghi anni in cui, a ragione o meno, abbiamo un po' patito l'etichetta di "promotori", senza con questo rinnegare ne quel nome né quello che esso racchiude e cioè, la componente "promozionale" del nostro lavoro, nel senso dell'offerta che crea la propria domanda, di prodotti e servizi finanziari.

Un'azione di "promozione" nel senso più ampio del termine, non mera vendita di prodotti, che ha favorito anche la conoscenza di nuovi prodotti finanziari (pensiamo ai fondi di investimento), l'applicazione del metodo della pianificazione degli obiettivi al ciclo di vita, la diffusione dell'educazione finanziaria nelle famiglie.

E lo fa contrastando l'inerzia tipica del risparmiatore italiano, disabituato per anni alla gestione del rischio, che ha portato con sé la globalizzazione e la libertà di spostamento dei capitali e che ha dovuto fare i conti con una diversa realtà.

Forse, un passaggio obbligatorio per costruire uno zoccolo duro di quella che poi sarebbe diventata un'attività ad alto contenuto professionale a tutti gli effetti, abbinando alla componente promozionale, quella consulenziale, attraverso un modello di business che coniuga imprenditorialità, consulenza, collocamento, educazione ed etica.

Il compromesso fu trovato, non senza fatica, sulla specificazione dello svolgimento dell'attività, come novelli consulenti finanziari, abilitati all'"offerta fuori sede".

Sono passati quattro anni ed è giunto il momento di modificare ancora la denominazione, ma stavolta togliendo quello che è diventato superfluo, ridondante ed inutile: la caratterizzazione del "fuori sede", considerando che, nel frattempo, anche i consulenti autonomi e le società di consulenza hanno ottenuto la stessa operatività.

Quindi, se prima con quella specifica, si voleva evidenziare presso il pubblico la caratteristica degli ex-promotori, oggi essendo quella modalità equiparata a tutti coloro che sotto il tetto comune della Casa della Consulenza esercitano la professione, non ha più alcun senso. Questa è una delle battaglie di semplificazione che Anasf dovrebbe intestarsi.

Anche perché non va a modificare l'impianto della tutela e protezione del risparmiatore rispetto alle azioni poste in essere dal consulente, nella cornice ben nota della responsabilità solidale con l'intermediario.

Però, a volte si ha la sensazione che noi per primi non abbiamo metabolizzato il cambio di denominazione, con l'unica attenuante che - essendo stato lungo il periodo da "promotori" - si capisce che l'abitudine a pronunciare quel "naming" sia ancora presente nel linguaggio comune.

Non vorrei, invece, che ciò dipenda dal fatto che non si tratta di una questione di natura terminologica, ma di non essere noi per primi del tutto convinti di “meritarci” quell’appellativo di “consulente”, che evoca in modo chiaro la componente professionale ed autonoma.

Riguardo il tema dell’“indipendenza”, approfitto di questo ambito di trattazione, per stigmatizzare alcuni discutibili pronunciamenti nei riguardi delle migliaia di consulenti finanziari e di Anasf che li rappresenta.

Mi riferisco sia ad alcuni servizi televisivi e del web sia ad un recente documento del Consiglio Nazionale dei Commercialisti. Entrambi sentenziano che la consulenza è solo quella indipendente ed esercitata attraverso i consulenti autonomi o le società di consulenza, non solo disconoscendo la lunga marcia che la nostra categoria ha percorso in questi decenni, ma facendo un’analisi dal tratto generalista e sostanzialmente sbagliando bersaglio.

Intanto, invocare ogni volta il tema del conflitto di interessi non giova alla causa, poiché esso, come noto, è normato e poi perché anche gli autonomi o le società hanno i loro conflitti, se non altro riguardo alla tipologia di consigli che vengono forniti ed alle relative conseguenze sul versante della loro remunerazione.

Non si capisce, inoltre, perché contrapporsi al nostro modello di servizio, con i numeri che ha registrato ed il livello di soddisfazione raggiunto con gli utenti, quanto piuttosto riconoscersi tutti verso un ambito di attività nel quale l’esercizio della consulenza è svolto con modalità diverse, prendendo semmai le distanze da quelli esclusivamente commerciali di stampo bancario e simili.

Il tema vero è che il modello dei consulenti finanziari abilitati all’offerta fuori sede è quello che meglio si adatta al mercato domestico, proprio perché contempla l’attività di consulenza con la possibilità di dare corpo e sostanza attraverso il collocamento di prodotti e servizi, nell’ormai nota cornice della pianificazione e del ciclo di vita dell’investitore.

Vorrei, infine, ricordare che oggi l’operatività in emersione è possibile solo in quanto esiste un albo pubblico, nato con le risorse dei soci storici come Anasf ed altri stakeholder, nel quale sono stati ricompresi altri soggetti, fino ad allora ne censiti ne vigilati, che mai avrebbero potuto trovare spazio altrove.

Dopo un lungo cammino, l’Organismo dei Consulenti Finanziari ha visto attribuirsi la vigilanza sugli operatori iscritti, prima esercitata dalla Consob, comprendendo i soggetti di tutte le sezioni.

Ora, tuttavia, siamo preoccupati perché assistiamo ad un atteggiamento da parte dell’Autorità che sembra essere sorda alle istanze della nostra “Casa della Consulenza”.

Abbiamo dovuto prendere atto di un livello del contributo previsto per la macro-vigilanza che ci appare del tutto sproporzionato alla dimensione e tipicità dell’Albo, soprattutto se lo confrontiamo con altri soggetti anch’essi sottoposti alla stessa attività di vigilanza sulle funzioni esercitate.

La realtà è che dentro la Consob ancora permangono atteggiamenti pregiudiziali verso l'Organismo sul versante delle nuove funzioni attribuite.

Funzioni, peraltro, dalle quali non emergono scostamenti significativi rispetto alla vigilanza Consob. In questo primo anno e mezzo di esercizio tale funzione è stata dunque svolta con efficienza e solerzia, con l'obiettivo di migliorare l'attività di controllo rispetto ai periodi precedenti, quando ancora era esercitata dalla stessa Consob.

D'altra parte era stato un impegno che si erano presi gli associati, motivando la loro richiesta proprio nella prospettiva di rendere il processo più efficiente. E questo è quello che sta accadendo e di cui avremo già un primo riscontro ufficiale dall'imminente Relazione annuale dell'Organismo.

Occorre, dunque, un'azione determinata e sinergica tra tutti gli associati di OCF affinché prevalga la capacità di fare sistema nell'interesse comune ed al contempo in quello della onorabilità degli operatori e della protezione del pubblico risparmio.

Chiedo anche alla Presidente di OCF, Carla Rabitti Bedogni, insieme ai vertici dell'Organismo di svolgere fino in fondo questa rappresentanza e di intensificare tale azione se come credo ciò si renda necessario. È altrettanto chiaro come sia prioritario rendere il bilancio dell'Organismo più sostenibile, attraverso una maggiore produttività ed efficienza, senza che ciò gravi sulle finanze degli iscritti con un aumento del contributo annuale.

18

I FRONTI ANCORA APERTI: IL RAPPORTO CON GLI INTERMEDIARI

Il rapporto con gli intermediari, segnatamente con la loro associazione di categoria Assoreti, è stato costellato di luci e ombre.

Certamente quello che non siamo riusciti a sviluppare è la costituzione di vere e proprie "relazioni industriali", riferite al nostro settore, ovviamente, così come avviene nella migliore tradizione italiana dei "Rapporti sindacali". Qualcuno obietterà: ma noi non siamo dipendenti, ma lavoratori autonomi con partita IVA, quindi?

È vero, ma questo è un modo superficiale di rispondere, perché comunque operiamo all'interno di rapporti contrattuali codificati, cioè gli Accordi Economici Collettivi, riferibili agli agenti di commercio e poi integrati a livello privatistico tra la società che conferisce il mandato e l'agente.

Inoltre, la caratteristica del "tied agent" europeo, mutuata proprio dall'Italia, connota lo svolgimento della propria attività con il vincolo di mono-mandato, che peraltro non abbiamo mai messo in discussione.

Per superare questa lacuna, abbiamo presentato al mercato il "Contratto Europeo di Consulenza" chiamando le società e la loro associazione a confrontarci sul futuro dei rapporti di

categoria con l'obiettivo di arrivare ad un "contratto quadro" (la cui mancanza tra l'altro ci penalizza su altri fronti, come Enasarco).

In altre parole, l'evoluzione dell'attività, innegabile sotto il profilo normativo, regolamentare e professionale, non può ancora oggi rimanere agli anni ottanta con una modalità di contratto ad "adesione".

Ciò non vuol dire limitare l'autonomia delle reti, ma spostare questo legittimo esercizio a livello di rapporti aziendali, in chiave concorrenziale e convincersi della necessità di un contesto giuridico-contrattuale più moderno. Da una parte, Assoreti ha sempre detto di non avere la rappresentanza dalle singole società aderenti, dall'altra queste ultime sono state insensibili a valutare nuove strade in autonomia.

Abbiamo contestualmente cercato di sensibilizzare i nostri associati, affinché segnalassero ad Anasf comportamenti dubbi o scorretti da parte delle società mandanti, attraverso la Commissione permanente ad hoc, il cd Osservatorio dei Diritti dei CF.

Su questo versante, tuttavia, abbiamo registrato molta resistenza da parte degli associati o comunque una scarsa conoscenza dei propri diritti o della normativa che li regola, non disgiunti spesso da superficialità o trascuratezza nell'invio della documentazione.

Peccato, perché in talune situazioni, seppur rare, abbiamo sempre attivato un contatto che è risultato utile, se non risolutivo di questioni interne.

Vale la pena ricordare che un tavolo di confronto sistematico faciliterebbe un'azione di sistema anche in altri ambiti, come l'Organismo, l'Enasarco, le Università, le Istituzioni più in generale.

Questa difficoltà ad instaurare proficui rapporti tra associazioni, ha avuto con la nostra proposta sull'introduzione della figura della "persona giuridica" il massimo apice del contrasto, sostanzialmente per motivi ideologici, quando invece noi abbiamo cercato di spiegare l'apertura di questo "dossier" come una forma completa di adesione al quadro europeo, individuando una possibilità in più per gli operatori.

Non abbiamo trovato terreno fertile neppure tra le autorità e questo non ci ha certo favorito.

"Il settore è entrato in una fase matura che richiede un nuovo approccio nelle relazioni tra le società mandanti ed i consulenti - e le loro associazioni di rappresentanza - più coraggioso ed innovativo per dare maggiore spazio progettuale e decisionale ai consulenti" (Documento del CN dicembre 2019).

Il nuovo "Codice di comportamento Assoreti" con l'introduzione di alcuni passaggi sensibili (introduzione dei fattori di sostenibilità nel processo consulenziale, la gestione del trasferimento di portafoglio del cliente ad altro intermediario, gli incentivi legati anche a obiettivi qualitativi, il favore alla costituzione dei team, il riconoscimento delle proposte formative da parte di associazioni di categoria) va nella giusta direzione di un rapporto tra le parti costruttivo e collaborativo, che però deve essere misurato alla prova dei fatti e dei comportamenti concreti.

IL RICAMBIO GENERAZIONALE

Il flop in tema di ricambio generazionale, almeno per quanto mi riguarda, è l'aspetto dove l'iniziativa di Anasf ha inciso di meno.

Non tanto per la sensibilità che nel tempo si è costruita intorno a questo delicato passaggio, sui cui abbiamo fatto il possibile, quanto dal punto di vista dei fatti e dei numeri. Sono note le statistiche anagrafiche degli iscritti all'Albo ed il continuo processo di invecchiamento degli operatori, in parte riconducibile alle negative tendenze demografiche del nostro paese.

Quanto piuttosto, perché a distanza di quasi dieci anni, cioè da quando abbiamo posto il problema all'attenzione del mercato, ogni iniziativa ha avuto esiti marginali.

C'è sicuramente anche una nostra responsabilità, che tuttavia condividiamo con gli intermediari, che non hanno investito abbastanza e soprattutto con L aggiusta convinzione e determinazione.

Pensare che una professione di afferma, consolida e sviluppa con il solo apporto del bacino dei bancari o per via familiare è non solo sbagliato ma soprattutto miope, in termini di strategia di lungo termine. Ed infatti le cose non sono migliorate.

A ciò non serve solo l'iniziativa delle singole aziende, con i corsi rivolti a giovani neolaureati, che pure servono; occorre un quadro di riferimento normativo, universitario ed economico, possibilmente incentivato fiscalmente, che renda attrattiva questa professione anche per giovani professionisti con le capacità e le competenze necessarie.

20

AGENTE COLLEGATO PERSONA GIURIDICA

ANASF nel corso degli ultimi anni ha richiesto alle diverse Autorità coinvolte nel recepimento nell'ordinamento italiano della Direttiva Mifid II di prevedere anche in ambito nazionale, come avviene in tutti i paesi europei, la figura dell'agente collegato persona giuridica.

Secondo l'Associazione consentire ai consulenti finanziari di organizzarsi in società, analogamente a quanto accade per altri soggetti (si pensi, in particolare, alle società di consulenza finanziaria di cui all'art. 18-ter, TUF, e agli agenti di assicurazione, ai sensi dell'art. 112, comma 1, del Codice delle assicurazioni private, d.lgs. n. 209/2005), può facilitare la condivisione tra i singoli consulenti, oltre che dei mezzi e supporti organizzativi, anche di competenze ed esperienze.

All'interno della società tra consulenti finanziari il singolo professionista avrebbe la possibilità di specializzarsi su determinate linee di servizio, nonché su specifici target di clientela. La formula societaria favorirebbe inoltre l'inserimento dei giovani tramite l'affiancamento da parte di figure più esperte, rispondendo in tal modo alle esigenze di ricambio generazionale del settore.

Lo scorso anno è stato presentato un progetto di legge di modifica del TUF in materia di esercizio dell'attività di consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede da parte di soggetti costituiti in forma societaria. L'iniziativa legislativa ha la finalità di dare piena ed effettiva applicazione al recepimento nell'ordinamento italiano dell'istituto del tied agent previsto dalla Mifid.

ENASARCO

Sulla questione Enasarco si sono scritti fiumi di parole e, ad oggi, siamo nuovamente ad una sorta di anno zero.

Com'è noto l'ANASF ha adottato, già in occasione della prima elezione democratica degli Organi sociali della Fondazione, una strategia "low profile" che ha consentito di ottenere una propria rappresentanza nell'Assemblea dei Delegati e in CdA.

Lo scopo era e rimane quello di contribuire efficacemente alla gestione dell'Ente e dare effettiva realizzazione all'obiettivo di tutela degli interessi della categoria professionale.

Tale scopo è proseguito nell'ambito nella nuova campagna elettorale svoltasi nelle settimane precedenti il lockdown, che aveva visto la costituzione di una nuova alleanza con altre sigle sindacali diverse da quelle originarie.

Ricordo che a marzo 2019 ANASF ha infatti siglato un accordo di programma con Fiacr e Federagenti per la creazione di una lista unica per le future elezioni della Fondazione. Il 15 novembre 2019, nel corso del Forum Agenti di Milano, è stata presentata la lista unitaria "Fare presto! e fare bene" di Anasf, Federagenti e Fiacr, in vista delle elezioni Enasarco.

Le tre associazioni nazionali vogliono fornire agli agenti, ai rappresentanti di commercio e ai consulenti finanziari un'organica proposta di riforma e di ricostruzione per una nuova Enasarco, nel segno della discontinuità.

Pur rispettando il dibattito congressuale che credo si svilupperà anche su questo fronte, ribadisco che la presenza di Anasf in Enasarco rappresenta un importante banco di prova della capacità della nostra categoria di approdare ad una dimensione ed un ambito, seppur settoriale e di natura previdenziale, tuttavia di assoluta rilevanza nel panorama degli investitori istituzionali come sono le Casse di Previdenza, a cui Enasarco appartiene.

Questo significa capire che il salto di livello, rappresentato anche dalla nostra volontà manifestata pubblicamente di considerare l'ente "scalabile", richiede un approccio molto più focalizzato sulla specificità dell'eventuale sfida che ci aspettiamo di dover affrontare.

Soprattutto, se saremo in grado di uscire dalla competizione elettorale, dando prova della nostra forza in termini di aggregazione di consensi più di quanto non siamo riusciti già brillantemente a fare nel 2016, con un successo importante della coalizione di cui facciamo parte.

Senza proclami, senza velleitarismo, ma con la convinzione di "fare bene" viste le nostre competenze specifiche e gestionali, mettendo mano anche ad un'opera di bonifica e di

reputazione gravemente compromessa in tanti anni di cattiva gestione del patrimonio della Fondazione, sul versante delle prestazioni pensionistiche ed assistenziali, nonché su quello dei diritti degli iscritti.

Dobbiamo dircelo, per evitare di alimentare aspettative starate e irrealistiche: lo sforzo che saremo chiamati a garantire insieme agli alleati, sarà immane e gravoso.

L'Anasf con questo Congresso deve definitivamente fugare ogni dubbio sul suo impegno in Enasarco, superando soprattutto divisioni e personalismi che non aiutano a raggiungere un obiettivo comune di efficienza e trasparenza dell'ente.

RUI

Allo scopo di ridurre gli oneri e gli adempimenti in capo ai consulenti finanziari, da tempo ANASF sostiene che è ingiustificatamente gravoso imporre ai consulenti finanziari, già tenuti all'iscrizione all'Albo OCF, l'ulteriore iscrizione nella Sezione E del RUI (Registro Unico degli intermediari assicurativi) ed è attiva presso tutte le sedi istituzionali competenti al fine di ribadire tale richiesta.

DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI DI INVESTIMENTO ASSICURATIVI (IBIP)

22

Il 31 ottobre 2019 ANASF ha partecipato alla consultazione avviata da Consob sulle modifiche al Regolamento Intermediari volte a recepire le norme della direttiva IDD con riferimento agli IBIP, i prodotti di investimento assicurativi, evidenziando le criticità derivanti dalle nuove disposizioni relativamente alla remunerazione del servizio di consulenza associato alla distribuzione degli IBIP e formulando una serie di proposte volte a salvaguardare, per i prodotti assicurativi a contenuto finanziario, forme di remunerazione analoghe a quelle previste per i servizi di investimento disciplinati dalla MiFID II.

I REQUISITI DEI CONSULENTI FINANZIARI

A novembre 2019 il MEF ha avviato una consultazione dedicata all'emanazione del nuovo regolamento unico dei consulenti finanziari che stabilisce i requisiti che le tre categorie di consulenti – consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, consulenti finanziari autonomi e società di consulenza finanziaria – devono possedere ai fini dell'iscrizione all'Albo OCF.

L'Associazione ha accolto con favore la scelta di armonizzare i requisiti di onorabilità e di professionalità fra le tre categorie, oltre a condividere la novità consistente nel limitare le fattispecie di iscrizione all'Albo con esonero dalla prova soltanto a chi sia stato in precedenza addetto a un servizio o attività di investimento, in modo tale da garantire l'effettiva professionalità di chi si avvia alla professione di consulente finanziario.

Con l'intento di favorire l'inserimento dei giovani e il ricambio generazionale, ANASF ha evidenziato al Ministero la necessità di riconoscere la validità dei tirocini universitari svolti anteriormente all'inizio dell'attività ai fini della maturazione del periodo di esperienza di dodici mesi richiesto per la prestazione del servizio di consulenza.

LA MISSION: AUTOREVOLEZZA, INFLUENZA, REPUTAZIONE

Un'associazione di rappresentanza deve potersi esprimere anche sui grandi temi dello sviluppo del Paese e quindi, se necessario, prendere posizione su dirimenti questioni di attualità, dettate dall'agenda politica, in materia economica e finanziaria.

Prendo, come esempio, gli sviluppi del confronto scaturito nell'Unione Europea tra gli orientamenti dichiaratamente europeisti e quelli sovranisti, sul quale non possiamo fare gli indifferenti.

Rispetto a scenari devastanti per le finanze pubbliche e anche per quelle private, come per esempio l'ipotesi di una uscita dell'Italia dall'eurozona, dobbiamo poter esprimere la nostra opinione di operatori professionali, anche se questo contrasta con i personali convincimenti politici, mettendo in guardia dai rischi che si corrono e dalle conseguenze che si possono patire.

Un atteggiamento di questo tipo vale anche nei riguardi delle Autorità di mercato, pur nell'assoluto rispetto del principio di indipendenza, le cui decisioni incidono profondamente nell'operato dei consulenti finanziari e le occasioni, di solito, non mancano; a volte dettate dall'andamento dei mercati o piuttosto in occasione delle manifestazioni ufficiali di incontro con gli operatori.

Anche sul grande tema del risparmio degli italiani abbiamo titolo a dire la nostra. Nell'ultima Relazione di Bankitalia il Governatore ha ricordato che il rapporto patrimonio e reddito è di 8 a 1 (non c'è da stupirsi se si parla continuamente di patrimoniale, vista la perdurante crisi dei redditi).

Ancor più di recente, il Presidente della Consob ha ricordato come sia doveroso utilizzare il risparmio dei concittadini per finanziare sia il debito pubblico sia l'economia reale.

Capiamo come il Governo tenti, dal suo punto di vista, di finanziarsi utilizzando una risorsa così abbondante in Italia, capiamo meno che lo dica l'Autorità preposta allo sviluppo della Borsa.

Per quanto ci riguarda, invece, occorre ricordare a noi stessi che, prima di essere cittadini, contribuenti e titolari di diritti e doveri, in questo contesto, siamo consulenti finanziari che curano il rapporto con la propria clientela nel loro interesse e che quindi applicano ad essi i principi fondamentali della composizione e diversificazione di portafoglio, valutando tutti i tipi di rischi, a cominciare da quello di concentrazione degli asset finanziari.

Leggendo alcuni commenti su questi lunghi anni di gestione dell'associazione ho colto un ricorrente focus sui temi del rafforzamento del "brand Anasf", su cui convergo ma al tempo stesso rilancio.

Un'associazione che interpreta il suo ruolo in termini di vero e proprio stakeholder deve lavorare intensamente sul versante delle relazioni istituzionali, interassociative e politiche avendo come obiettivo quello di influenzare (se non determinare) le scelte del policy maker e di tutto il sistema di governo dei settori in cui opera.

Nel fare ciò, dovrebbe tuttavia avere ben presente che opera in un campo, quello della finanza, che non gode nella maggioranza dell'opinione pubblica di una grande "immagine", nella quale è spesso ricompresa con una forza attrattiva che rischia di annullarne la tipicità e l'unicità, che poi altro non sono che la rappresentazione di una professione di per se articolata, sotto vari profili, e quindi diversa da altre che pur gli sono accessorie o affini (penso al mondo bancario o assicurativo).

Insomma, sono convinto che l'aspetto reputazionale sia determinante nel sostenere l'azione associativa di rappresentanza ed i colleghi associati devono maggiormente sviluppare questa sensibilità.

Ci sono tanti ambiti in cui la nostra associazione ha pian piano provato ad entrare, portando in dote una expertise ed una sensibilità derivanti dal nostro vissuto e dall'interpretazione del ruolo del consulente finanziario, nonché idee e iniziative a supporto. Fino ad aggregare consensi e quindi aumentare la propria reputazione, costruendo intorno a se un eco-sistema positivo.

24

Ad esempio, penso, in questa prospettiva di pensiero ed azione, a due ambiti distinti, ma per certi versi affini, in cui siamo riusciti a avere un ruolo di rilievo: il nostro approdo nella Federazione per l'educazione finanziaria (Feduf) e quello nel Forum della Finanza Sostenibile (FFS).

Nel primo abbiamo portato in dote l'innovatore progetto di educazione finanziaria per i giovani studenti delle scuole secondarie superiori, il mitico "economicamente" nato nel lontano 2009 e che nel corso di questi anni ha raggiunto dimensioni importanti, senza snaturare il suo dna, basato sulla volontarietà dei formatori e dei contenuti studiati insieme agli amici di Progetica e raccogliendo consensi unanimi, anche da parte delle Autorità.

Come abbiamo capito l'importanza del nostro contributo sul versante della "Finanza sostenibile", fino a guadagnarci la possibilità di una nostra candidatura alla presidenza, che si è conclusa positivamente con la nomina di Gian Franco Giannini Guazzugli a Presidente del Forum.

È chiaro, tuttavia, che la visibilità, l'autorevolezza, persino l'influenza, si possono perseguire solo se c'è un'azione costante di rappresentanza presso i policy makers, che non è facile ottenere solamente attraverso le relazioni e le conoscenze personali, per quanto importanti ed utili.

In questo quadro si inserisce il rapporto con i "consulenti istituzionali", cioè coloro i quali forniscono, su nostra committenza, la rappresentanza di interessi di Anasf e per una proprietà transitiva naturale, di un'intera categoria di soggetti.

Anche le recenti vicende che hanno visto impegnata l'associazione sui Decreti del Governo, sono un ulteriore esempio di come l'attività di rappresentanza e di lobbying sia da sviluppare in profondità, con costanza e determinazione e con una maggiore capacità di intervento risolutivo.

CONCLUSIONI

Viviamo in un'epoca dove sono saltati molti paradigmi della vita politica, economica e sociale, costellata da crisi ricorrenti e di lunga durata. Un'epoca dove uno delle principali forme di rappresentanza, quella dei cd "corpi intermedi", è stato caratterizzato da una continua erosione ed indebolimento, fino a decadere in taluni casi a vere e proprie forme di corporativismo.

Basti pensare al mondo delle organizzazioni sindacali, dei lavoratori o datoriali, così come le abbiamo conosciute almeno fino alla crisi del 2008 e come sono oggi, tutte alla ricerca di una nuova identità, salvo alcune eccezioni.

Ebbene, in questo quadro non propriamente esaltante, le associazioni di rappresentanza hanno a loro volta avuto seri problemi.

A giudizio di molti di noi, come Anasf aver mantenuto un livello così alto di associati in anni difficili ed averne anche aumentato il senso di appartenenza è di per sé un risultato da non sottovalutare.

Nonostante ciò, sono convinto che molto rimane da fare per aggregare consensi, fare nuove iscrizioni e stimolare la partecipazione alla vita associativa.

Per ottenere sempre maggiori riconoscimenti pubblici e soddisfazioni professionali occorre che la nostra associazione sia più unita, propositiva ed innovativa, di come la lasciamo; perché solo così potrà essere ancora più efficace nella propria azione di rappresentanza.

Tuttavia, non essendo né facile né pacifico stabilire quale sia il grado di unità di un'associazione, mi permetto di ritenere che quella da noi raggiunta in questi anni, pur in presenza di sensibilità diverse e a volte contrapposte, sia un buon livello ed un traguardo intermedio.

Mi permetto, infine, di aggiungere che lo spirito unitario è tanto più perseguibile, tanto più ciascun dirigente e socio si ricordi di essere, in ambito associativo, prima un collega Anasf, poi appartenente alla propria rete di consulenza.

Sono giunto alla fine di questa lunga cavalcata attraverso due mandati consecutivi, più un'appendice straordinaria, in tutti i sensi, e dunque passo ai ringraziamenti.

Desidero ringraziare tutti i collaboratori di sede, con in testa il Direttore Generale, la dott.ssa Martano, di cui ho apprezzato in questi anni la determinazione, l'efficienza e la sensibilità associativa.

Ringrazio tutti i componenti del CE e del CN che si sono succeduti al mio fianco e tutti gli altri dirigenti con cui ho lavorato.

Non farò nomi, ma intendo ringraziare tutti coloro che mi hanno dato fiducia; credo di averli ripagati con lo stesso approccio e spirito collaborativo. La valutazione del bilancio politico non spetta a me, qualcosa si evince da questa relazione.

Certamente ho imparato tantissimo da questa esperienza di vita, prima ancora che professionale, al vertice di Anasf e credo di averlo restituito nel corso del tempo sotto forma di competenza, impegno e passione, al massimo delle mie possibilità.

Maurizio Bufi