

PERCHÈ SOLO I PROMOTORI FINANZIARI DEVONO SOSTENERE L'ESAME DI ABILITAZIONE ALL'ESERCIZIO PROFESSIONALE?

Esame di Stato anche per i gestori di patrimoni

di Luciano Giorgetti
V. Segr. Gen. Federpromm

La forte propensione agli investimenti da parte dei risparmiatori verso i nuovi strumenti di gestione del risparmio dei patrimoni (Sicav, Fondi comuni, Gpm, Gpf, Unit Linke, Fondi pensione, ecc.) rende improrogabile l'istituzione anche in Italia dell'abilitazione professionale alla gestione di patrimoni così come avviene nei mercati finanziari più evoluti.

In Svizzera, per esempio, sono indetti corsi per la preparazione degli aspiranti laureati che vogliono intraprendere la carriera di gestori

di patrimoni. Infatti, per essere ammessi occorre, oltre ad una comprovata esperienza di lavoro nel settore, superare una difficile prova scritta sulle materie statisticomatematiche oltre a dover frequentare con profitto uno stage di durata biennale, tenuti da professori delle più prestigiose università del mondo. Alla fine se si superano le difficili prove scritte d'esame riguardanti le più avanzate tecniche di analisi dei mercati finanziari, si ottiene il Diploma di abilitazione federale di analista finanziario e gestore valido a livello europeo e con esame integrativo negli USA.

Di fronte alla considerevole massa di risparmio che le banche e sim stanno indirizzando verso il mercato gestito si pone come condizione fondamentale la condizione che anche in Italia, i gestori di patrimoni abbiano una abilitazione per esercitare tale professione. Ciò anche al fine di rendere più trasparente il mercato.

Mentre per i promotori finanziari è richiesta una prova valutativa molto selettiva, sia scritta che orale, per ottenere l'iscrizione all'Albo della Consob, al fine di poter esercitare la professione sul mercato, non è altrettanto richiesto per i gestori tale abilitazione

che devono garantire i risultati sui patrimoni conferiti dai risparmiatori. Infatti, il recente Testo Unico della Finanza (d.lgs. n. 58/98) - mentre ha previsto come detto una regolamentazione molto rigida per i pf nell'esercizio delle loro funzioni, non ha fatto altrettanto - nonostante le forti richieste avanzate dalla federazione dei promotori (federpromm) per i gestori che amministrano massi ingenti di risparmio della clientela.

Occorre quindi che anche per tale figura si istituisca un albo per dare maggiore garanzia alla tutela del pubblico risparmio.

L'ALBO DEI PROMOTORI FINANZIARI

Nel corso del 2001 sono state 11.000 le nuove iscrizioni all'Albo unico nazionale dei promotori finanziari (8.774 nel 2000), a fronte di 1.212 cancellazioni (958 nel 2000) e di 45 sospensioni cautelari e 41 sospensioni sanzionatorie (114 in totale nel 2000).

Alla data del 31.12.2001 i promotori finanziari iscritti all'Albo erano 59.610 (48.856 a fine 2000).

Va rimossa la logica di interessi consolidata

DI MARIO MARUCCI*
E ANTONIO BANCHIO**

Le articolate quanto complesse vicende che hanno interessato in questi anni il rapporto di lavoro tra gli operatori del mercato finanziario e assicurativo (ex praticanti finanziari, ex remisero, ex procuratori alle grida, collaboratori, consulenti e sub-agenti di assicurazione) e intermediari autorizzati, ovvero soggetti abilitati (imprese di investimento, banche, sim, imprese assicurative) hanno messo in evidenza una serie di problematiche strutturali che hanno fatto esplodere delle forti contraddizioni: sia da un punto di vista interpretativo delle norme disciplinanti l'attività di lavoro svolta da queste figure, sia dal punto di vista dell'applicabilità o meno di alcuni diritti già riconosciuti a molti nei contratti collettivi e negati ad altri (ferie, indennità di malattia, previdenza, diritti sindacali ecc.).

Una breve storia per chiarire le idee. La regolamentazione del rapporto di lavoro per questa figura, infatti, venne codificata con il varo della legge sulle sim (legge n. 1/91, ex articolo 5) stabilendo che il precursivo sostanziale per assumere un rapporto lavorativo con un intermediario autorizzato fosse quello di commediante o come mandataro. Tale comparto inoltre doveva avere, come d'altronde lo è ancora oggi, il vincolo del «nonmandato».

Tale condizione ha ingenerato non pochi problemi interpretativi sulla effettiva capacità di capire la natura del rapporto lavorativo tra promotore e soggetto abilitato e forse per questo si temeva sempre di

cludere il problema lasciando correre così le cose. Né il decreto legislativo sull'Eurosim del 1996 (dlgs n. 415), né il recente Testo unico della finanza (dlgs n. 58 del 1998) hanno voluto cambiare le cose, ripropommo pedissequamente lo stesso schema della legge n. 1 del 1991.

Nell'aver quindi sottracciato tale importante questione, il legislatore ha commesso di nuovo l'errore di escludere di fatto la partecipazione attiva dei soggetti interessati alla definizione di una libera contrattazione dell'attività professionale e del suo giusto riconoscimento per il promotore finanziario, con la conseguenza che anche le associazioni datoriali dei soggetti abilitati (banche e sim) e i sindacati non hanno ancora avuto modo di affrontare concretamente il problema.

Le ragioni di siffatte strutture risalgono storicamente a un vizio di potere da parte della Consob nel lontano 1985 che, con apposite deliberazioni (numeri 1759 e 1830 del 1985 G.U. n. 170 e n. 278/85), travalicando le funzioni di vigilanza esse attribuite dalla legge n. 21/67/74, volle disciplinare la vendita «porta a porta» di servizi finanziari attraverso la figura del consulente finanziario collocando quest'ultimo per pura convenienza all'agente e rappresentante di commercio. Infatti, prima del 1991 la figura del promotore finanziario, non essendo disciplinata con dei precisi requisiti professionali, aveva assunto la denominazione generica di consulente finanziario tutto fare, imitando il financial planner sulle orme del Consoh, a torto o a ragione, con i provvedimenti impositivi di cui sopra stabilibili che gli incaricati da parte delle società di collocamento di fondi e servizi finanziari, dovevano avere: a) i requisiti soggettivi minimi; b) le norme di com-

portamento da tenere nel rapporto con la clientela; c) la natura e il tipo di rapporto lavorativo. Relativamente all'attività di lavoro autonomo, la stessa Consob, precisando l'obbligo di commercio o all'albo degli agenti di commercio o all'albo dei assicuratori, fissava dei pacchetti determinati condizioni al solo scopo di salvaguardare le società autorizzate alla sollecitazione del pubblico risparmio da eventuali controversie di lavoro promosse dai «consulenti finanziari». Per rivendicare, in caso di contenzioso, l'presimulazione al lavoro subordinato, i requisiti sostanziali dell'iscrizione a un ruolo quale quello degli agenti di commercio o all'albo degli assicuratori, non modificava tuttavia lo status in capo al consulente finanziario, potendo questi sempre dimostrare che il rapporto con la società autorizzata alla sollecitazione pubblica del risparmio non derivava né da un contratto di agenzia commerciale né da un atto negoziale consensuale quali è appunto il rapporto di mediazione.

Una logica di interessi da rinovare. La necessità di rimettere in discussione i meccanismi contorti che hanno generato il rapporto di lavoro tra p.f. e soggetto autorizzato dalla legge, al collocamento di strumenti e servizi finanziari è oggi quanto mai indispensabile se non irrinunciabile. Il fatto che anche il promotore del contratto dei bancari ha preso tempo nella definizione di tale figura professionale dimostra quanto siano forti le pressioni e interessi a mantenere lo status quo. Infatti, nonostante le parti in causa si siano impegnate a un approvimento della tematica entro i 90 giorni successivi alla firma del contratto, il problema è tuttora sospeso.

I promotori con rapporto di lavoro dipendente, quindi subordinato, come previsto dall'articolo 31 del decreto legislativo n. 58/98 (Testo unico della finanza) sono oggi in numero considerevole (quasi 10 mila) e operano all'interno delle istituzioni creditizie quale componente sostanziale nello sviluppo delle attività e dei servizi bancari e assicurativi.

La forte «mobilità» presente nel settore del risparmio gestito (oltre il 50% dei p.f. ogni anno cambia intermediario) e molti funzionari e quadri delle banche passano dal rapporto di dipendenza a quello di agente) e la forte «mortalità» che ne è seguita e che forse ne seguirà (solo negli anni 1997 e 1998 su 100 nuovi promotori iscritti all'albo, 47 hanno abbandonato l'attività e si sono cancellati dall'albo nazionale), impongono una rivisitazione e revisione dei modelli di contrattazione: sia su scala nazionale, inter-aziendale e aziendale.

Che fare? Occorre definire «una posizione contrattuale aperta» a tutte le figure del mercato finanziario, anche a seguito del forte impulso che viene dalla ristrutturazione e concentrazione nel settore delle creditizie e delle assicurazioni. Come occorre altresì chiarire il tipo di politica sindacale e contrattuale che le oo.ss. del settore vogliono perseguire.

Nella dinamica degli interessi che coinvolgono le posizioni delle aziende come quelle delle organizzazioni rappresentative dei promotori, necessita un impulso concreto affinché si faccia chiarezza su tali importanti questioni.

* segretario generale Fedeprom
** responsabile sezione p.f.
Sindirgentieredito