

MIFID: INTERMEDIARI & PROMOTORI

Gli adempimenti imposti dalla nuova regolamentazione europea impongono una revisione completa del rapporto di lavoro professionale

(di manlio marucci)

La direttiva comunitaria (c.d. Mifid – *Markets in Financial Instruments Directive*) entrata in vigore a pieno titolo nel nostro paese il 1 novembre 2007, ha finalmente gettato le premesse per dare contenuti innovativi all'intero mercato finanziario italiano, obbligando gli intermediari e tutti gli operatori professionali che vi operano a rispettare precise regole di organizzazione e di comportamento nei confronti dei clienti. Tra i principi ispiratori della direttiva c'è da segnalare una maggiore concorrenza fra prestatori di servizi ed attività; una nuova disciplina dell'intermediazione finanziaria, nuovi servizi finanziari ed attività di investimento, nonché una armonizzazione massima. Il tutto a tutela dei consumatori, del pubblico risparmio e di una maggiore trasparenza del mercato.

In Italia tale processo di maturazione sul piano normativo parte da lontano -anche se con notevoli ritardi rispetto ad altri paesi più evoluti - con la legge sui fondi comuni di investimento del 1983 fino all'approvazione della legge sulle SIM del gennaio 1991. Quest'ultima gettò le basi per dare una nuova fisionomia regolamentare al mercato mobiliare italiano anche se la sua struttura giuridica fu piena di contraddizioni. Soprattutto vanno ricordati due aspetti significativi di tale provvedimento che sollevò nell'opinione pubblica un forte interesse ma anche molta preoccupazione per la confusione generata tra il patrimonio delle società con quello conferito dai clienti: ne seguirono una serie di scandali con fallimenti a catena e la messa in liquidazione di società poco trasparenti a causa delle gravi perdite subite dai risparmiatori; l'altro, l'inquadramento giuridico della figura nel promotore finanziario nel rapporto di lavoro con i soggetti abilitati (come agente, mandatario o dipendente) che - proprio per le incongruenze insite in tale legge -ha dato vita nell'arco di 15 anni ad un contenzioso giuslavoristico di notevoli proporzioni.(1)

L'attenzione del legislatore, dopo la legge sulle Sim, si sposta nel settore del credito e nel 1993 viene varato il nuovo Testo Unico Bancario(2) che riordina tutto il sistema della banche italiane modificandone strutturalmente il proprio assetto interno e dando vita a nuovi modelli di disciplina del credito: da funzione pubblica a quella privata, fino ad arrivare oggi ad una profonda trasformazione dei propri assetti azionari con partecipazioni rilevanti e di dominio di grandi gruppi finanziari ed assicurativi. In tale scenario il ruolo svolto dalle Organizzazioni sindacali del settore è marginale; assistono passivamente ai piani di sviluppo strategico di questi grandi gruppi di potere che tra fusioni, riorganizzazioni, acquisizioni mettono fortemente in crisi la loro rappresentanza e rappresentatività nonché la loro forza contrattuale. Vi è stata -come vi è oggi - scarsissima attenzione ai problemi del lavoro autonomo presenti nel settore dell'intermediazione finanziaria, quali i contratti di agenzia "forzatamente" imposti nei rapporti di lavoro tra intermediario e promotore finanziario pur costituendo questi una componente numerica rilevante nel settore del credito, della finanza e delle assicurazioni.(3).

Con l'Eurosim nel 1996 in Italia cambia lo scenario nel settore dell'intermediazione finanziaria. Vi è maggiore attenzione ai problemi della finanza, del credito e delle assicurazioni e finalmente dopo ampio confronto con tutte le parti interessate, la Commissione Draghi approda in Parlamento e vara il decreto legislativo n. 415/96. Una regolamentazione più attenta e lineare che recepisce due direttive comunitarie di significativa importanza, in particolare la 93/22/CEE a cui farà seguito a distanza di due anni il varo del D.lgs. n.58/98, c.d. Testo Unico della Finanza.

Ambedue i testi legislativi sacrificano tuttavia la figura del promotore finanziario sotto il profilo lavorativo e ripropongono il vecchio schema della legge sulle Sim del '91, relegando tale professionista al solito ruolo di appendice ovvero di "succursale mobile" al servizio dell'intermediario.(4) Tale figura professionale infatti viene privata, con queste disposizioni normative, dall'esercizio della libera consulenza mentre è consentita liberamente a qualsiasi soggetto non iscritto all'albo Consob dei promotori. Nel contempo si rinforzano i poteri di vigilanza e assumono particolare rilievo i controlli sia sui soggetti abilitati che sui promotori stessi. Il mercato azionario in quegli anni traina le borse al rialzo e gli investitori esultano, si allarga la platea degli iscritti all'albo dei promotori fino a raggiungere punte di 66mila unità nel 2003. Le società e le banche intermediano -attraverso il controllo sulle società di gestione - milioni di euro e fanno utili, i pf con mandato di agenzia guadagnano bene e hanno proposte allettanti da parte della concorrenza con ingaggi milionari. Il tutto però finisce nell'aprile del 2003 con l'inversione di tendenza dei mercati azionari e i primi scossoni sulle borse mondiali che intaccano la stabilità del sistema finanziario. Il mercato del lavoro riferito alla promozione finanziaria entra profondamente in crisi: le società rivedono gli ingaggi, si riducono le commissioni, si blindano i mandati con patti di non concorrenza, le Associazioni degli intermediari non trattano o negoziano con i sindacati tali "rilevanti" aspetti. Il clima della tenuta dei mercati è sempre più ribassista, i risparmiatori non hanno più le performance precedenti e cominciano a defilarsi dalla borsa. Inizia la "crisi di identità" della categoria, accentuata da una sindrome di impotenza.

La situazione sfugge di mano anche ai promotori più affermati (chiamati eufimisticamente *private banking*) con grandi patrimoni e la stragrande maggioranza dei pf assiste passivamente alle vicende che stanno sconvolgendo i vari mercati: società in default, scandali finanziari, crisi di fiducia sul rimborso delle obbligazioni strutturate. Le grandi aziende e in grandi gruppi finanziari nel frattempo – a causa delle crisi dei mercati - rielaborano le loro strategie commerciali e iniziano ad attivare piani di acquisizione, ristrutturazione, accorpamenti e vendite, delle attività non più produttive. Tale processo porta alla eliminazione dal mercato di aziende anche con elevato standing qualitativo e patrimoniale. Le reti commerciali capeggiate prevalentemente da promotori con rapporto di agenzia subiscono passivamente tali processi di aggregazione e fusioni senza sollevare nessuna reazione significativa del riconoscimento del loro status professionale e del loro maturato economico. Alcune società vengono pagate a peso d'oro senza nessun confronto o coinvolgimento delle rappresentanze sindacali dei promotori: si assiste passivamente al passaggio fisiologico da una rete ad un'altra come semplice "merce di scambio"; nessuna valorizzazione o premi vengono riconosciuti alla stragrande maggioranza dei promotori finanziari che con il loro sacrificio ed impegno professionale hanno contribuito alla crescita del loro patrimonio. Sintomatiche – tanto per citarne alcune – la vendita della rete di Ing sviluppo, ancor prima di On banca, di Area Banca, di Ina sim, Commerzbank, Zeta sim, Altinia sim, della rete Banca Popolare Etruria e del Lazio, Banca 121, Axa sim, Biepielle net e tante altre.

Un processo quindi inarrestabile che localizza e restringe tutte le attività commerciali in seno al sistema bancario in sintonia con gli avvenimenti che nel frattempo stanno interessando anche il settore assicurativo. Gli anni successivi al 2003 sono ricchi di attenzione anche per l'interesse emergente delle Associazioni di tutela dei consumatori che crescono in modo esponenziale assumendo un ruolo decisamente attivo nei confronti delle istituzioni e delle controparti datoriali. La loro scesa in campo a tutela dei risparmiatori truffati dagli scandali finanziari (non solo italiani) coinvolge le Istituzioni e tutta la classe politica che, sensibile al fenomeno e al malessere diffuso, arriva ad approvare, dopo due anni di lunghissimi dibattiti, nel dicembre 2005 la legge sulla "tutela del risparmio".(5)

A livello comunitario si sviluppa contemporaneamente un vivace dibattito sulla necessità di affrontare il problema della tutela del risparmio con norme più stringenti, più trasparenti, certe ed efficaci, che siano uniformi e condivise, da applicarsi a tutti i paesi aderenti. Nasce così la direttiva comunitaria denominata Mifid (2004/39/CE) che attraverso una attenta ed incisiva regolamentazione disciplina le attività e i servizi di investimento dettando precisi obblighi e tempi per la sua applicazione ai paesi aderenti alla Comunità.

Il Governo italiano recependo tale direttiva nel luglio 2007 ha infine posto le condizioni affinché siano aumentati i poteri di vigilanza in capo a Consob e Banca d'Italia. Tutta la regolamentazione secondaria di riferimento rimodula il Testo Unico della Finanza ponendo così le basi per il rispetto della normativa comunitaria. Aumentano i controlli sugli intermediari ed emittenti e nel contempo viene richiesto un livello di professionalità maggiore per quanto concerne gli operatori: la consulenza diventa infatti attività primaria sottoposta ad autorizzazione con specificità professionali per chi la svolge nel rapporto con la clientela. Aumenta il grado di tutela degli investitori: I clienti vengono classificati secondo il loro livello di conoscenza degli strumenti e delle attività e servizi finanziari

A sua volta, il promotore finanziario viene equiparato alla figura del taeg agent (sul modello anglosassone) diventando un "relè" centrale nel rapporto Intermediario-cliente, sottoposto a precise norme regolamentari sotto il controllo degli Organismi di vigilanza e dei custodi interni delle società. E' richiesto con la nuova normativa un accertamento di conoscenze specifiche e professionali; un obbligo di aggiornamento e formazione ricorrente; una attenta valutazione nello spiegare, raccogliere le informazioni ed esperienze in materia di investimenti del cliente al dettaglio. Aumenta il suo ruolo e il suo livello di conoscenza che pesa nel rapporto di lavoro con l'intermediario. Nascono nuove opportunità ma anche precisi doveri e compiti che nel rapporto di lavoro professionale che dovrebbero pesare nel rapporto di lavoro con gli stessi intermediari. Aumentano i costi in modo rilevante in capo all'attività svolta dal promotore nell'assunzione di tali compiti e funzioni che devono essere espletate dall'intermediario nel rapporto con la clientela,(6) senza nessun compenso. Alla luce di tali riflessioni occorre con urgenza aprire un serio dibattito all'interno della categoria volto a ridisegnare il rapporto di lavoro con le società e le loro associazioni affinché si realizzi - finalmente - un "accordo economico collettivo" che tuteli la rappresentanza dei promotori sia sotto il profilo professionale ed economico. Se ciò non dovesse realizzarsi entro tempi brevi la categoria andrebbe al suo esaurimento fisiologico per sindrome di rappresentatività. (mm)

(1) da una ricerca condotta dalla Federpromm sul territorio presso gli Uffici Provinciali del lavoro e delle Preture, i casi di contenzioso tra promotori finanziari e società mandanti riferiti al rapporto di lavoro con un contratto di agenzia - preso come riferimento il periodo 1992-2005 - ammontano a circa 23.000 su una platea di soggetti iscritti all'albo Consob di circa 60.000 promotori ma operativi con contratto regolare di circa la metà. Cfr. Federpromm, "Un mercato del lavoro anomalo: promotori agenti e intermediari. Analisi sociologica di un fenomeno poco considerato dalle Organizzazioni sindacali." Ed. P&F, marzo 2007

(2) Decreto legislativo del 1 settembre 1993, n. 385

(3) gli addetti a tutto il settore del credito sono circa 220.000 distribuiti su oltre 33.000 sportelli bancari contro gli attuali 60.000 promotori finanziari iscritti all'albo Consob (60.920 al 31/12/2006) di cui 30mila circa operano con contratto di agenzia. (fonte abi e Assoreti)

(4) Nell'offerta fuori sede gli intermediari si avvalgono dei promotori finanziari iscritti ad apposito albo. *"Nell'attività di offerta fuori sede di strumenti finanziari, di servizi e attività di investimento e di prodotti finanziari disciplinati dall'articolo 30 del Testo Unico, le imprese di investimento, le banche, gli intermediari finanziari iscritti nell'elenco previsto dall'articolo 107 del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, le società di gestione del risparmio, le società di gestione armonizzate, le SICAV e la società Poste Italiane – Divisione Servizi di Banco Posta autorizzata ai sensi dell'articolo 2 del decreto del Presidente della Repubblica n. 144 del 14 marzo 2001, nel rapporto diretto con la clientela si avvalgono dei promotori finanziari al fine di adempiere alle prescrizioni di cui al Libro III"*. Del. Consob n.16190,, Libro V, offerta fuori sede ,art.78

(5) La legge 28 dicembre 2005 n. 262 (*Disposizione per la tutela del risparmio e la disciplina dei mercati finanziari*) introduce numerosi cambiamenti in materia societaria e finanziaria con l'intento di proteggere i risparmiatori e disciplinare il mercato finanziario. La Legge sul risparmio è entrata in vigore il 12 gennaio 2006. La nuova legge introduce modifiche in materia di *corporate governance*, revisione contabile, intermediazione mobiliare e sanzioni.

(6) Si vedano in proposito gli adempimenti dettati dai nuovi regolamenti sugli intermediari ed emittenti (Reg. Consob n. 16190 e 16191 del 29/10/2007), in particolare il Libro III, V. VI e VIII del reg. 16190.