

LA CRISI DEI MERCATI FINANZIARI RIMETTE IN DISCUSSIONE IL RUOLO E IL FUTURO DELLA CATEGORIA DEI PROMOTORI FINANZIARI

*Per la Organizzazione professionale **Federpromm** occorre aprire un fronte di nuove relazioni professionali e sindacali a difesa dello status sociale del pf.*

articolo pubblicato su Promotore Italia n.2-2003

La figura del promotore finanziario, riconosciuta ufficialmente all'interno della legge sulle Sim nel lontano 1991, è oggi elemento essenziale nel rapporto fiduciario con i risparmiatori, gli investitori e nella consulenza finanziaria al fine di indirizzare ed assistere la clientela nel vasto mercato del risparmio gestito, nelle assicurazioni e più in generale della finanza.

Di fronte ad una crisi strutturale dei mercati finanziari che si trascina a livello mondiale da oltre due anni e mezzo, con perdite rilevanti per gli investitori che oscillano tra il 10 e il 50-60 e forse 70% a seconda della natura degli strumenti e servizi finanziari sottoscritti, il promotore finanziario si trova oggi a dover affrontare una serie di problemi che lo coinvolgono in prima persona: sia sul versante delle tutele contrattuali, essendosi fortemente ridotte le sue fonti di reddito, sia sul versante del rapporto con la clientela acquisita al fine di mantenere il consenso e sviluppare nuovi investimenti.

Se si mette in evidenza il solo dato che riguarda la situazione italiana, da inizio anno 2002 l'indice dei titoli bancari italiani ha registrato una perdita del 29%, quello dei titoli assicurativi del 37%. La sottoperformance rispetto agli indici generali è stata evidente, come è evidente la perdita registrata nella stragrande maggioranza dei fondi comuni di investimento, nelle gestioni patrimoniali, nelle gpf, nei fondi specializzati.

In tale quadro, la crisi dei mercati finanziari non ha coinvolto solo la funzione dei promotori finanziari come professionisti e consulenti del risparmio, ma si è abbattuta anche e soprattutto nei confronti delle società di gestione, di intermediazione, delle banche, delle assicurazioni che hanno visto fortemente ridimensionare i loro margini commissionali di intermediazione e di redditività, scaricando nel sistema generale i costi prodottisi dalla crisi: in particolare sul personale e sulle reti di distribuzione e di vendita. Ne è seguita una redistribuzione delle risorse che ha rimesso in discussione il problema degli esuberanti nel sistema bancario (fonti ufficiali hanno dichiarato eccessi di personale per oltre 25.000 unità nei prossimi tre anni) e una forma di concentrazione dei promotori finanziari che prima operavano con singoli soggetti abilitati (tra Banche e Sim a seguito di ristrutturazioni ed incorporazioni le reti di vendita si sono ridotte in maniera considerevole rispetto agli anni '91-95). Infatti nel mentre si è assistito in questi ultimi anni a un ridimensionamento del personale subordinato alle dipendenze del sistema bancario, con un amplificazione degli sportelli ed agenzie sul territorio (oggi oltre 30.000 sportelli rispetto ai 24.000 del 1996), sul versante della promozione finanziaria vi è stata una esplosione dei promotori iscritti all'albo unico nazionale tenuto presso la Consob (da 27.000 promotori iscritti al 1996 ad oltre 60.000 del 2002) che ha rimesso in gioco i rapporti e le relazioni industriali tra le varie forze sociali.

All'interno di questo quadro si va facendo strada da tempo un vivace dibattito tra le Associazioni di categoria professionali e sindacali con le Associazioni datoriali, rappresentative del sistema bancario e delle società di collocamento facenti capo ad Abi ed Assoreti al fine di definire un nuovo assetto organizzativo e di intervento per rilanciare i servizi del risparmio gestito e l'azione verso nuove forme di canalizzazione dei rapporti tra strutture manageriali e quadri operativi.

Storicamente il rapporto tra la figura di funzionario bancario e consulente finanziario nonché del promotore finanziario è stato visto sempre in termini conflittuali. Oggi il rapporto tra pf e istituzioni creditizie è favorevolmente cambiato: molte banche hanno iniziato a strutturarsi con proprie reti dirette di pf avvalendosi della professionalità di tali operatori. Ciò è avvenuto e sta avvenendo anche a seguito delle forti ristrutturazioni, processi di acquisizione e incorporazioni che il sistema bancario ha richiesto e richiede per essere competitivi sul mercato. Nello stesso tempo le grandi reti di vendita si sono dovute trasformare in banca per dare maggiori certezze ai loro clienti. L'obiettivo è quello di aumentare la gamma dei prodotti e servizi a disposizione dei pf al fine di tranquillizzare gli investitori sulla affidabilità e le garanzie offerte dall'operatore a cui si affida i propri risparmi. Sarà infatti compito del pf - anche e soprattutto in questa crisi di stagnazione dei mercati finanziari - aiutare il risparmiatore a programmare nel medio e lungo periodo i suoi investimenti finanziari e previdenziali, tenendo conto anche delle implicazioni di natura fiscale e tributaria.

Mentre sul versante delle strategie di crescita che le imprese di investimento perseguono vi è la necessità di ridurre i costi, così come quella di crescere per affrontare una concorrenza sempre maggiore.

Occorre in ultima analisi - per affrontare e superare oggettivamente la crisi che ci sta perseguendo da oltre 32 mesi - che sul versante del management delle società ma soprattutto da parte delle Organizzazioni professionali rappresentative dei pf, quale appunto è la Federpromm-Sindirigentecredito, assumere iniziative congiunte aprendo un tavolo di confronto che valorizzi le alte professionalità, sia esse che abbiano un rapporto di subordinazione che non, al fine di ridare fiducia al popolo degli risparmiatori. E questo si può fare promuovendo con decisione una politica di attenzione e di collegamento con quelle forze che nella società civile, economica, sindacale, istituzionale e dell'informazione, si mostrino disponibili a operare per valorizzare l'economia di mercato dando impulso ad una forte ripresa economica e degli investimenti. (di manlio marucci)