

## L'IDENTIKIT DEI PROMOTORI

# Una truppa d'assalto in blazer pronta a tutto per un contratto

La categoria è variegata e alcuni, a contatto con i clienti più ricchi, guadagnano cifre alte. Ma ogni tanto qualcuno sgarra

ADRIANO BONAFEDE

**V**e li trovate un po' dappertutto: alle inaugurazioni, alle cene ufficiali, in palestra, a scuola dei figli. L'esercito dei 67 mila promotori finanziari è sempre in agguato e approfitta di ogni occasione per proporre ai potenziali clienti l'acquisto di fondi d'investimento o di altri prodotti finanziari allettandoli con la promessa di rendimenti più alti di quelli che già hanno. Si presentano in blazer blu e cravatta dai colori che non passano inosservati, usano toni suadenti e gentili, cercano di proporsi come dei veri confidenti, prima ancora che come dei consiglieri (Mediolanum, ad esempio, li chiama con il nome altisonante di "consulenti globali").

Ma a dispetto di tutto ciò i promotori finanziari altro non sono che dei semplici venditori. Invece che di libri o di articoli per la casa, di prodotti un po' particolari: i prodotti finanziari. Il che significa che solo vendendoli possono

guadagnarsi da vivere. Il loro scopo, quindi è prima di tutto far lasciare al potenziale cliente la vecchia banca dove tiene i risparmi per attirarlo nell'ambito dei prodotti da lui venduti. Infatti i promotori hanno nella maggior parte dei casi un mandato in esclusiva da parte di una banca o di una sim.

Oggi i promotori hanno un minimo di studi alle spalle (un diploma quinquennale) e devono affrontare un esame per iscriversi all'Albo professionale, che è stato istituito soltanto nel 1991. Prima del 1985 era una vera giungla: i venditori di prodotti finanziari erano assimilati a generici procacciatori d'affari, chiunque poteva vendere tutto. Nell'86 un regolamento della Consob stabilì che i venditori di prodotti di risparmio dovevano essere o assunti direttamente (e con ciò la responsabilità della banca o della Sim era evidente) oppure iscritti all'albo dei broker o degli agenti assicurativi.

Prima dell'istituzione di un albo pubblico, l'Anasf (l'associazione dei promotori) aveva fatto un po' d'ordine istituendo un albo privato di auto-

disciplina. Ancora oggi, nonostante l'esistenza di un albo pubblico, l'Anasf vincola ai suoi iscritti al rispetto di un codice di autodisciplina.

La vigilanza sull'attività del promotore finanziario è in capo alla Consob. Da un po' di tempo, sia l'Anasf che l'Assorevi (l'Associazione delle società di collocamento dei prodotti finanziari, ovvero i "datori di lavoro" dei promotori) chiedono che la vigilanza diretta sui promotori passi all'Organismo di gestione dell'albo di questi ultimi, che dovrebbe essere creato dalle due associazioni insieme all'Abi. Un modo per lavare i "panni sporchi" in famiglia, lasciando alla Consob la vigilanza di secondo grado. La Consob, però, non ha mai aderito a questa richiesta, né tantomeno lo farà adesso, dopo il caso Fideuram. L'aria che tira, casomai, è opposta, e va verso

l'inasprimento degli attuali controlli. La Consob, che secondo l'attuale Testo unico sulla finanza può ma non deve necessariamente avvalersi dell'Organismo di gestione dell'albo per attuare la vigilanza, sarebbe forse disposta ad andare in questa direzione purché il suo potere di controllo rimanesse forte sia ex ante (nella scelta da esempio dei membri dell'organismo), sia ex post, con il potere di annullare o emendare eventuali decisioni già prese.

Ma quanto guadagnano i promotori? Il reddito medio mensile, secondo le ultime statistiche dell'Anasf, si aggira intorno ai 3.500 euro al mese.

Questa cifra media, però, dice poco: scorrendo le varie classi di reddito, si scopre che ben il 39 per cento guadagna oltre 4.000 euro al mese; da 3 a 4 mila euro il 15 per cento; da 2 a 3 mila il 17 e da mille a

duemila il 20. Sono cifre che per molti giovani sono allettanti e che spiegano perché questa categoria sia passata da circa 10.000 soggetti del 1991 ai poco meno di 70 mila di oggi.

È chiaro che questa è una categoria variegata: ci sono promotori ricchi, che seguono clienti molto facoltosi, e promotori alle prime armi, che riescono appena a sbarcare il lunario per un'attività faticosa che occupa molte ore al giorno, spesso senza un immediato ritorno. Ci sono anche promotori che non fanno nulla perché dopo aver passato l'esame di idoneità non riescono a trovare lavoro. Non sono pochi: su 66.560 iscritti all'albo alla fine del 2003, ben 21.675 risultavano

inattivi, mentre gli attivi erano 44.885. Una tale percentuale di promotori senza fondi da vendere ha fatto chiedere all'Assoreti, per bocca del suo direttore generale, Marco Tofa-

nelli, di eliminarli dall'albo. In questo modo si renderebbero più snelli i controlli sugli attivi. Ma all'autorità non sono d'accordo: ci sono tanti giovani che cominciano più tranquilli il loro ingresso nel mondo del lavoro se alle spalle hanno l'iscrizione a un albo. Senza contare che molti bancari anziani accettano più volentieri lo "scivolo" pensionistico se inseriti d'autorità (è un altro tipo di accesso) nell'albo dei promotori. Eppoi non si ha notizia di promotori inattivi che abbiano truffato i risparmiatori.

Chi invece ha commesso scorrettezze varie, e vere e proprie malefatte, sono i promotori attivi, quelli che lavorano per le reti. Il campionario è vasto e piuttosto stabile nel tempo. I casi più gravi, che comportano la radiazione, si hanno quando il promotore si appropria in un modo o nell'altro del patrimonio del cliente: sottraendo anche solo temporaneamente fondi, falsificando firme sui contratti, simulando operazioni inesistenti, fornendo rendiconti falsi. Ma la radiazione è arrivata solo in 53 casi nel 2003 (58 nel 2002), meno dello 0,1 per cento. Ci sono però altre sanzioni che vanno dal semplice "richiamo" alla sospensione dall'albo a tempo determinato, dalla sanzione amministrativa pecuniaria alla sospensione dell'attività a tempo indeterminato. Il caso Fideuram, benché clamoroso e

gravissimo ove fosse confermata anche l'ipotesi di riciclaggio, non si sarebbe almeno svolto contro gli interessi del cliente.

Negli ultimi due anni i promotori hanno sofferto molto in conseguenza della crisi dei mercati. Molti clienti hanno perso cifre considerevoli e se la sono presa con loro. Gli stessi promotori hanno visto scendere drasticamente, insieme ai compensi, anche il

[www.advisory.it](http://www.advisory.it)

proprio tenore di vita. Una terribile spinta verso comportamenti illeciti. Che per fortuna hanno riguardato solo una piccola minoranza dei promotori

## La vigilanza

Lamberto Cardia, presidente della Consob. L'authority è anche responsabile dei controlli sui promotori finanziari



## Più filtri

Elio Conti Nibali, presidente dell'Anasf (Associazione dei promotori finanziari): "Il problema dei comportamenti patologici va affrontato con nuove regole e filtri nella fase di accesso"



**Un reddito medio mensile di 3500 euro ma c'è chi guadagna molto di più**

