

[Enasarco, la proposta di legge Durigon non risolve le disparità per i contribuenti “silenti”](#)

[Home](#) [In primo piano](#)

Consulenti finanziari e trattamento provvigionale, dove porta la partnership tra Anasf e Assoreti?

By [Redazione](#) 26 Marzo 2021 [No comment](#)



I principali attori che rappresentano, per statuto, gli interessi dei consulenti finanziari hanno già anticipato una ennesima limatura delle provvigioni. Marucci (Federpromm): “Le reti di consulenza finanziaria sono gonfie di utili, impossibile tollerare altre riduzioni dei margini”.

“Riflettere sul proprio pensiero, ovvero sviluppare una analisi critica del proprio vissuto in funzione della situazione oggettiva, delle condizioni di lavoro e della struttura dei processi di condizionamento legati alle differenziazioni di ruolo e di classe sociale”, così [Manlio Marucci](#), presidente di [Federpromm](#) (affiliata Uiltucs) lancia una provocazione ad alcune prese di posizione espresse dai rappresentanti delle organizzazioni del “calcolo combinato”, e cioè [Anasf ed Assoreti](#). “Dopo 12 anni di continui tagli ai **margini provvigionali** – sostiene **Marucci** – e



dopo alcune stagioni in cui il [sistema banca-rete](#) ha conseguito e distribuito alle capogruppo [utili](#) da capogiro, dobbiamo sentire ancora parlare di limature dei **margini provvigionali**, quando invece il **sistema** dovrebbe distribuire corposi premi di produzione ai **consulenti finanziari** per come questi hanno saputo reggere e aumentare il fatturato persino in occasione della pandemia che, invece, ha ridotto sul lastrico intere categorie produttive e apparati industriali”. “Certe dichiarazioni non sono più tollerabili – prosegue il presidente del sindacato dei **consulenti** e agenti del credito – e non escludiamo l’apertura, per la prima volta in questo settore “dorato”, di una vera lotta professionale e sindacale sulla base di una piattaforma di [rivendicazioni](#) categoriali concrete e non più rinviabili”.



Manlio Marucci

Cosa ha generato questa presa di posizione di [Marucci](#)? Per comprenderne bene la genesi, dobbiamo individuare i fatti, ed in particolare l’enfasi con la quale **Anasf** ha riqualificato – o semplicemente chiarito, una volta per tutte – il proprio rapporto con **Assoreti**. Nel sito dell’associazione è possibile leggere [un intervento del presidente Conte](#), il quale affermava a Luglio 2020 “...mettere il [consulente finanziario](#) al centro della scena. Come farlo? Sicuramente facendo sistema, anzi mettendo in crisi il sistema (...). Un **sistema** messo in crisi inizia, infatti, a distinguere ciò che è da fare da quello che non lo è, ciò che è strategico da tutto il resto; così facendo arriva a fare una scelta e a quel punto prende le relative decisioni. Questo è il processo virtuoso al quale dobbiamo tendere. Ma non da soli. **Fare sistema** significa infatti interessare all’azione tutti gli stakeholder che sono prossimi alla nostra attività. Anzitutto **Assoreti**, **nostra partner professionale**. Non possiamo pensare di camminare separati, è assolutamente sconveniente per tutti che ci sia

questa divisione (ammesso che ci sia), bisogna convergere invece per le stesse finalità e per gli stessi obiettivi”.



Luigi Conte

Pertanto, per bocca di **Conte**, **Assoreti** è “partner” indispensabile di **Anasf**, ed insieme “**sono sistema**”, percorrendo e condividendo identici obiettivi. Non c’è niente di moralmente discutibile in questo, si tratta di una strategia da cui certamente deriveranno degli effetti per la categoria, e **Assoreti** non è “il nemico” dei **consulenti finanziari**. Da questa **partnership**, però, derivano anche precise responsabilità storiche per **Anasf**, perché ogni scelta del “sistema” ricadrà ineluttabilmente su entrambe e, quindi, anche su **Anasf**.

Quali effetti possono attendersi i **consulenti**? E’ presto per dirlo, ma l’inizio sembra non essere dei più felici. Infatti, Advisor Online, [in un articolo di Dicembre 2020](#), riporta un altro fatto importante, condito da altrettante dichiarazioni di Conte. “...Il 21 dicembre partirà il primo tavolo inter-associativo tra **Anasf e Assoreti**, che metterà a punto un programma per consentire ai **giovani talenti** di entrare nella professione. Lo ha annunciato il presidente di **Anasf Luigi Conte** nel corso dell’evento di apertura dell’edizione digitale di **ConsulenTia 2020**. (.....) E anche sulla sostenibilità



*economica della professione si è creato un asse tra le due associazioni. I **consulenti** infatti lamentano costi alti e ritorni bassi. Il numero uno di **Assoreti**, Paolo Molesini, ‘si aspetta che, in questo momento di mercato dove i rendimenti sono non semplici da cogliere, si assisterà a una **limatura dei margini**, ma che sarà inferiore all’aumento delle masse in gestione’. **Luigi Conte** ha concluso spiegando che è*

‘interesse comune poter offrire i servizi giusti alla clientela e dall’altro lato avere le giuste remunerazioni.’”.



Pertanto, mentre **Assoreti**

preannuncia un evento concreto, e cioè quello di una ennesima **limatura dei margini** alle reti, **Anasf**, per bocca del suo massimo esponente, risponde con un principio astratto, quello delle “*giuste remunerazioni*”, che non si sa bene cosa voglia dire con esattezza. **Conte**, però, chiarisce il concetto [in un altro articolo](#), pubblicato nella rassegna stampa del sito di **Anasf**, nel quale egli afferma “...*Auspichiamo che questa riduzione garantisca ai CF un futuro remunerativo e proporzionale agli sforzi fatti per offrire in modo professionale i servizi attesi alla clientela*”.

Oggettivamente, e con tutta la buona volontà, non si comprende come una riduzione dei guadagni possa garantire ai consulenti finanziari un futuro remunerativo e proporzionale agli sforzi fatti, quando a tali sforzi, testimoniati dagli [utili](#) distribuiti copiosamente alle capogruppo, dovrebbe corrispondere un aumento dei **margini**, o almeno una stabilizzazione, e non certo una diminuzione. Inoltre, la motivazione con la quale in questi ultimi 13 anni si è voluto giustificare il progressivo **taglio dei margini** – quella dell’aumento delle **masse amministrate**



pro capite, che riduce gli effetti dei **tagli**, ma solo in valore assoluto (a parità di masse, i margini sono diminuiti del 50% circa dal 2008) – non è accettabile neanche in linea di principio, perché l’aumento delle **masse** è merito indiscutibile dell’impegno degli stessi [consulenti finanziari](#) (senza i quali le masse sarebbero confluite alle banche tradizionali, e non alle **reti**) e, in nome di quelle **masse**, sono stati sacrificati sull’altare del [portafoglio medio](#) sia i praticanti **PF**, di cui oggi anche il sistema **Anasf-Assoreti**

comincia a sentire la mancanza, sia migliaia di **CF** con **portafoglio** sotto la media ma costretti ad uscire dal mercato per iniziativa delle **mandanti**.



Vito Ferito

Sul tema, [Vito Ferito](#), Direttore Commerciale Gamma Capital Markets, è intervenuto di recente chiedendosi “...perchè il cliente sta pagando così tanto se il servizio al **consulente** viene pagato sempre meno? Un'altra verità scomoda con cui dobbiamo fare i conti è che la parte di costo complessivo sostenuto dal cliente, che viene retrocessa ai [consulenti finanziari](#), rimane bassa e si contrae sempre di più. Come abbiamo visto alcuni livelli di costi complessivi sostenuti dagli investitori non sono giustificabili e dovrebbero scendere: è pur vero che i costi medi per il cliente stanno, di fatto, scendendo, ma sono i **margini** (sia assoluti che in percentuale del costo complessivo sostenuto dal cliente) dei **consulenti** che scendono ancora di più”. “Un'altra tendenza che noto ultimamente – prosegue **Ferito** – è quella dell'aumento di varie voci commissionali diverse dalle commissioni di gestione, come ad esempio la *shareholders fee* o le spese amministrative. E' risaputo, infatti, (....) che ogni centesimo in più delle altre voci costituisce un **margine** netto per la mandante o la SGR del gruppo. (....) Ai [consulenti](#) vengono lasciate le briciole....”.

Ecco cosa, in tutta evidenza, avrebbe determinato il cambio di direzione di [Federpromm](#). **Manlio Marucci**, infatti, afferma che “è maturo il processo di **cambiamento** che sta interessando alla radice la categoria dei [consulenti finanziari](#) non autonomi, che non sono lavoratori subordinati alle reti di [consulenza finanziaria](#), ma veri professionisti dotati di una propria autonomia all'interno di un sistema regolamentato, e oggi avanzano serie perplessità sulla natura “logicamente combinata” della **partnership** tra **Anasf** ed **Assoreti**”. “Affrontare il problema dei cambiamenti strutturali dei **CF** – sostiene **Marucci** – per **Federpromm** significa, ad esempio, la libertà di assegnare i clienti ai colleghi graditi al **CF** uscente oppure, in caso di cambio da una **società mandante** ad un'altra, di

stabilire una norma che inibisca alla **mandante** qualunque attività di concorrenza sleale sulla clientela per un periodo non inferiore ad un anno”.

Federpromm



“Altra elementare forma di tutela – aggiunge il presidente di [Federpromm](#) – è quella di porre le condizioni sul piano contrattuale dell’impossibilità di revocare il **mandato** se non per giusta causa”. Inoltre, vista l’importanza inconfutabile dei **CF** all’interno di questo sistema, sarebbe corretto avere un loro rappresentante nel CdA della rete o negli organismi di *compliance*, eletto democraticamente, in rappresentanza degli interessi dei **CF**”. “Non solo – prosegue [Marucci](#) – In caso di ingresso presso un nuovo intermediario (**mandante**) con contratto di agenzia, il pagamento dei **bonus** andrebbe garantito in totale assenza di condizioni-capestro, trattandosi di un investimento in termini quali-quantitativi della **rete** in una nuova risorsa umana, e non di un semplice meccanismo condizionato dal *do ut des* per le masse amministrare. Inoltre, i c.d. **patti di stabilità** dovrebbero essere inibiti o pagati profumatamente, in proporzione al [portafoglio](#) complessivamente considerato anno per anno e per tutta la durata del patto, esattamente come un **bonus di ingresso**”.



“Infine – conclude [Marucci](#) – a livello professionale, come era già previsto dalla Riforma Dini del 1995 sulla riforma delle

pensioni, andrebbe rivista la **previdenza obbligatoria** dei **CF**, consentendo così di avere una propria Cassa di **previdenza** autonoma in cui far confluire tutti i contributi versati fino ad oggi alla [Fondazione Enasarco](#). In alternativa, istituire un **Fondo Pensione di tipo negoziale** attraverso un Accordo Economico Collettivo (AEC) di tutti gli operatori dell'intermediazione finanziaria, creditizia ed assicurativa, e ciò anche al fine di superare tutte le contraddizioni esistenti legate a tali figure professionali. Un obiettivo che **Federpromm-Uiltucs** ha posto tra le sue principali attività sul piano sindacale anche per gli anni a venire”.