

Lunga vita a Ennio Doris

Il panorama delle reti di distribuzione di servizi finanziari è in costante e profonda rivoluzione.

Fideuram, la prima rete storica dei promotori finanziari in Italia, ha visto le improvvise dimissioni di **Ugo Ruffolo**, l'amministratore delegato che dal 1988 era al timone della rete il cui destino oggi è incerto più che mai.

Interbancaria, oggi **Bnl Investimenti**, la rete di promotori di Banca Nazionale del Lavoro, fondata da **Nerio Nesi** e **Gianfranco Cassol** nel lontano 1985, è stata ceduta a **Rasbank**, nuova denominazione della gloriosa **Diva!**, con disagi enormi dei promotori e dei clienti che si trovano a dover trasferire importanti portafogli in tempi rapidi con il rischio di perdere tutto o gran parte del loro avviamento.

Areabanca non esiste più, la rete è stata inglobata in **Bipielle Investimenti**, e molti promotori hanno perso i diritti che avevano acquisito comprando da **Federico Tralli** azioni nel 2000 quando il sogno di andare in Borsa e di moltiplicare il valore del loro investimento era a portata di mano; inoltre oggi si trovano anche indebitati perché tali azioni erano state in parte acquisite con un prestito bancario.

Banca 121 del Monte del Paschi ha cambiato timoniere con l'arrivo di **Mario Incrocci** e sta cambiando nome per far dimenticare un recente passato di disgrazie legate al collocamento di **For You**.

La meteora **Banca della Rete**, brillante speranza del panorama nell'era di internet e della finanza online, vivacchia dopo la recente acquisizione da parte del gruppo assicurativo **Sara**. Non parliamo poi di **Finanza & Futuro**, altro nome storico del mondo delle reti, che riparte da **Carlo Bagnasco** per rinverdire i lustri che furono dopo aver perso promotori e quote di mercato; mentre **Capitalia** è alle prese con la ristrutturazione di **Fineco**.

Neanche la stella di **Azimut** brilla perché, nonostante i risultati che continua a ottenere, il mercato azionario la penalizza con un pesante calo rispetto ai prezzi di collocamento in Borsa.

La sola realtà che cresce in Italia e in Europa e che prosegue con coerenza dalla sua fondazione nel 1982 è la tanto criticata (dai concorrenti) **Programma Italia** oggi **Banca Mediolanum** che persegue il modello di crescita con al centro la figura del promotore finanziario, un libero professionista che corre dei rischi, ma che con il suo lavoro e l'appoggio costante della società che lo affianca può realizzare il sogno di diventare un professionista di successo.

Non è poco se si pensa che quasi tutti i modelli di distribuzione attuali tendono a essere sempre più integrati nel sistema distributivo delle banche o delle compagnie assicurative che controllano il mercato e che, giustamente, devono integrare le reti di promotori finanziari in una realtà distributiva complessa e coerente.

Non va dimenticato infatti che le banche e le compagnie assi-

curative hanno realizzato nel primo semestre del 2004 utili importanti: 1.049 milioni di euro per Unicredito, 876 per Banca Intesa, Generali ha toccato 742 milioni e Ras 390 milioni, mentre la sola Fideuram ha raggiunto i 127 milioni di utile netto. Tutti hanno raggiunto tali risultati riducendo i costi, razionalizzando i sistemi distributivi e concentrando le vendite su prodotti più ricchi.

È evidente che in tali organizzazioni i promotori finanziari sono e restano un canale distributivo importante, ma le regole del gioco devono adeguarsi agli interessi del gruppo di controllo.

Ciò è in contrasto con il mito del promotore professionista che una volta che ha costruito il suo portafoglio clienti può vivere di rendita per il resto della sua vita.

Oggi sono circa 63mila i promotori finanziari che sono iscritti all'albo, solo 44mila quelli che hanno effettivamente un mandato e almeno la metà non sono più operativi.

Sul fronte della distribuzione le società che aderiscono ad **Assoreti** e che con la loro raccolta rappresentano oltre il 90% del mercato italiano, sono 42, in costante calo e in continua concentrazione. Nel corso del 2004 i gruppi che hanno continuato a crescere soprattutto attraverso acquisizioni sono stati **Banca Lombarda**, che raggiunge 700 promotori dopo il recente acquisto della rete **Desio Partner**, **Bipielle Network**, che ha inglobato i 600 promotori di **Areabanca**, **Rasbank**, che ha acquisito la rete di **Bnl Investimenti**, **Xelion** del gruppo Unicredito con le acquisizioni di **Ing Sviluppo** e **Onbanca**, in crescita anche **Banca Mediolanum** e **Banca Generali**.

Stabile **Azimut** che potrà avere un grande terreno di conquista in Fideuram così come il gruppo **Credem-Euromobiliare**.

In lenta crescita **Sella Consult**, **Credit Suisse Italy**, **Axa Sim** e **Cortal Consors**.

In nicchia o in attesa i grandi gruppi internazionali.

Non si vedono all'orizzonte nuovi protagonisti e il mercato si divide pertanto in due blocchi sempre più distinti: le reti emanazione dei grandi gruppi bancari e assicurativi e i piccoli operatori che lottano per conservare uno spazio.

Di consulenza indipendente se ne parla tanto, ma con pochi risultati per il sistema.

I progetti legati alla realtà europea in divenire sono appunto solo progetti. Pertanto il futuro si presenta incerto per la categoria dei promotori e i messaggi di reclutamento e le sirene del mercato sono sempre meno convincenti.

In questo panorama assume così particolare rilievo la coerenza del progetto di Banca Mediolanum che con costanza e perseveranza ha realizzato una realtà che pone al centro della crescita il ruolo del promotore finanziario e oggi i promotori esclusivi attivi in Italia, Spagna e Germania sono oltre 5.400.

Lunga vita a **Ennio Doris**.

The Advisor

