

Perché fondare una banca delle professioni

DI MAURIZIO DE TILLA

La platea dei professionisti italiani supera i 3 milioni di unità lavorative (professioni regolamentate e non, collaboratori, praticanti ecc.) con un imponibile fiscale netto che supera i 50 miliardi di euro all'anno. Un mondo del lavoro autonomo che raccoglie settori fondamentali per lo sviluppo del paese (avvocati, ingegneri, dottori commerciali, medici, giornalisti, architetti, notai, geometri, periti industriali, consulenti del lavoro, psicologi, farmacisti, veterinari, chimici, attuari, agrotecnici ecc.). Una forza contrattuale di notevole peso che ben legittima un nuovo ordinamento professionale ispirato a scelte di modernità, una efficiente previdenza obbligatoria privata, una previdenza complementare fortemente incentivata e sostenuta dai contributi volontari, un polo sanitario che possa trovare spazio in una mutua assicuratrice e, infine, una banca dedicata, sostenuta e fondata dai professionisti.

continua a pag. 2

Dalla prima pagina

Perché fondare una banca delle professioni

Perché una banca? Perché una banca che sappia ascoltare le istanze dei professionisti garantendo una gamma di servizi efficienti e perfettamente aderenti alle esigenze operative del lavoro autonomo senza dimenticare il settore delle famiglie e dei dipendenti?

Vi sono almeno dieci ragioni per costituire una banca per le professioni.

La prima ragione risiede nel convincimento che le professioni hanno tutte le carte in regola per crescere nel nostro paese come in Europa attuando un programma che tenda alla tutela del risparmio e alla salvaguardia dell'identità del lavoro professionale. E nel programma di grande respiro ben può figurare una banca fondata dalle professioni e opportunamente integrata con partner di alto profilo bancario, finanziario e telematico.

Una iniziativa di carattere diffuso può offrire ai professionisti italiani un istituto di credito che possa dare puntuale affidamento di solidità, di trasparenza, di onestà e di sostegno alle iniziative dei professionisti, analogamente ad altre esperienze europee (in Spagna opera da vent'anni una banca fondata dagli avvocati, in Francia esiste un'analoga esperienza con la istituzione della Carpa).

La seconda ragione risiede nella esigenza da parte dei professionisti di costituire una banca propria che non sia dominata

dei servizi, di una crescita costante delle tecniche di gestione e dei sistemi di controllo dei rischi finanziari e creditizi, di una gestione strategica dei costi e di attuazione di una costante «reengineering» dei suoi meccanismi, della multicanalità dei rapporti bancari tramite internet e phone banking, attuando condizioni propedeutiche all'accredito presso l'Unione europea al fine della diretta gestione di risorse legate ai programmi di sostegno delle attività delle professioni (percorsi formativi, anche a distanza, istituzione di scuole, informatizzazione degli studi, sponsorizzazioni senza ritorno ecc.).

La quinta ragione (collegata alla precedente) risiede nella considerazione che la banca potrà essere strumento di sostegno attivo delle professioni mobilitando risorse per la promozione e lo sviluppo di settori lavorativi intervenendo nel Mezzogiorno e nelle aree più deboli del paese per la valorizzazione delle potenzialità specializzate dei giovani professionisti, incentivando mercati del lavoro autonomo e istituendo scuole di formazione e di alta professionalità.

La sesta ragione risiede nella considerazione che i professionisti auspicano iniziative di forte protezione sociale che l'attuale sistema previdenziale non potrà garantire in maniera soddisfacente a lungo termine. Men- tre la banca potrà realizzare con la vendita di prodotti assicurativi (polizze sanitarie, copertura

principale non solo come azionista e cliente ma anche come ideatore e proponente di progetti dei quali abbia profonda conoscenza e in grado di apprezzarne i punti di forza e di debolezza.

La decima (e non ultima) ragione risiede nell'obiettivo di assicurare procedure interne (contabilità con un collaudato sistema di auditing e adeguate metodologie di alto profilo professionale) perché siano ridotte al minimo le probabilità di disfunzioni e mal funzionamento. Dovranno puntualmente rispettarsi le regole di comportamento nei confronti della clientela con un codice etico fortemente rigoroso.

L'iniziativa è ambiziosa. E troverà certamente ostacoli all'interno del tessuto sociale. Tre sono i «partiti» da battere: il partito dei pessimisti, cioè di coloro che vedono perennemente nero e che rispondono a tutte le sollecitazioni con un «no» arctico e preconcetto; il partito dei malpensanti, cioè di coloro che ricercano in ogni iniziativa aspetti oscuri e reconditi con un retropensiero paralizzante e offuscante; il partito degli egoisti, cioè di coloro che non apprezzano le iniziative che, avendo portata collettiva e popolare, non potranno mai concretizzarsi nel soddisfacimento di interessi personali.

Sono, però, convinto che pessimisti, malpensanti ed egoisti saranno sonoramente battuti. (riproduzione riservata)

Maurizio de Tilla