

I manager delle banche guadagnano troppo

Pubblicato: Giovedì 26 Gennaio 2017



«Le retribuzioni dei grandi manager delle banche dovrebbero avere un tetto. Il rapporto tra il minimo e il massimo non dovrebbe essere superiore a sette, avendo come riferimento la retribuzione media. In Italia si arriva a **28, in alcuni casi anche fino a 128 volte**». I manager oltre al fisso in busta paga, incassano anche i bonus per i risultati, azioni gratuite in premio, stock option e quasi sempre buonuscite milionarie. **Riccardo Colombani**, del dipartimento studi e ricerche della **First Cisl nazionale**, oltre ai dati sulle retribuzioni cita anche lo slogan di **Banca Etica**, “**Il miglior interesse è quello di tutti**”. La questione, che è appunto etica, è stata sollevata durante il [convegno di Varese organizzato dalla First Cisl](#) sul tema del modello di banca adeguato per la crescita di imprese e famiglie.

Le **banche oggi sono lontane dalle famiglie e dalle imprese** e la ragione di questa distanza, secondo Colombani, ha la sua origine nel **testo unico bancario** che all’inizio degli anni ’90 ne ha ridefinito profondamente il modello. «È un problema reale – dice lo studioso – perché la normativa primaria valorizza la banca-impresa. Siamo passati così da un capitalismo bancario pubblico a un capitalismo integralmente privato dove dominano i top manager, con una proprietà polverizzata e dove si perseguono risultati di brevissimo periodo con gli effetti che tutti vediamo».

Attualmente oltre alla distanza c’è una vera e propria crisi di fiducia nei confronti del sistema dopo lo scandalo delle obbligazioni subordinate rifilate ai risparmiatori. Una ricetta però non esiste e la soluzione non è certo quella di un ritorno alle banche pubbliche. «Per riequilibrare il sistema – aggiunge Colombani – ci vogliono controlli che coinvolgano anche i lavoratori attraverso le rappresentanze. Non si vuole socializzare le imprese ma controllare l’operato del top management. Infine, bisogna **evitare che i territori vengano presi d’assalto dagli speculatori e dai fondi avvoltoi**. Quindi per la gestione degli Npl (non performing loans, cioè prestiti non performanti) devono essere coinvolti i colleghi, bravi a fare credito, un po’ meno sulla gestione delle sofferenze».

[Michele Mancino](#)

michele.mancino@varesenews.it