

F&F Strategist, come funziona un servizio di advisory finanziaria a pagamento

Pronti per la consulenza evoluta

I promotori lo offrono a clienti con investimenti superiori ai 250mila euro

Marco Muffato

Il settore della promozione finanziaria si sta confermando come il maggiore sponsor, più delle banche tradizionali, delle private bank, della consulenza finanziaria a parcella. Ultimo player del settore in ordine di tempo ad essere entrato nel nascente mercato dell'advice a pagamento è Finanza & Futuro Banca. Con l'amministratore delegato della società Armando Escalona, BLUERATING ha approfondito le prerogative del nuovo servizio.

Escalona, lo scorso anno avete lanciato il servizio di consulenza finanziaria a pagamento. Quali sono le sue caratteristiche distintive rispetto all'advice a parcella offerta da altre reti concorrenti?

Si chiama F&F Strategist il nostro nuovo servizio di consulenza evoluta che abbiamo lanciato lo scorso settembre e che mette al centro dell'attività di advice il controllo del rischio. Infatti, in funzione dei vari profili di rischio del cliente, i nostri consulenti mettono a disposizione differenti portafogli modello, realizzati non sulla base di una visione unica di Deutsche Bank bensì avvalendosi anche della collaborazione di otto società di asset management nostre partner che

partecipano al nostro comitato di advisory. Questo approccio rappresenta una vera novità per il mercato. I clienti possono riconoscersi in questi portafogli modello oppure costruirne uno ad hoc con l'aiuto del proprio consulente promotore. Il controllo del rischio è attivato su tutti i portafogli in consulenza, sia quelli proposti che quelli personalizzati.

Quale sistema di pricing avete previsto in fase di lancio del servizio?

Il cliente paga una fee di consulenza che definiamo "on top", che può andare dallo 0,2% all'1% in funzione del patrimonio sotto consulenza. È un sistema di pricing non elevato che tiene anche conto delle commissioni già pagate dal cliente per l'acquisto di alcuni strumenti finanziari attraverso una scontistica applicabile autonomamente dal consulente promotore. La soglia d'accesso per poter usufruire di F&F Strategist è un patrimonio a partire da 250mila euro.

Quanti promotori finanziari sono oggi in grado di offrire il servizio? E quanti potranno offrirlo a tendere?

Il target attuale è pari a 400 promotori finanziari (sui 1.421 pf in organico, n.d.r.) che nel corso del 2012 sono destinati a crescere. Molti nostri consulenti stanno infatti affrontando il

Oggi i clienti sono disposti a pagare per avere consigli. Per questo abbiamo investito nel progetto

Armando Escalona
a.d. Finanza & Futuro Banca

percorso formativo ad hoc per l'abilitazione a offrire il servizio di consulenza. Esistono, infatti, alcuni requisiti per poter offrire F&F strategist: essere un certificato Efpia oppure essere un promotore master, cioè gestire un portafoglio sopra i 20 milioni di euro, oppure aver già offerto il servizio di consulenza finanziaria nella società in cui lavorava in precedenza. A proposito della certificazione Efpia, tengo a sottolineare che Finanza & Futuro è tra le poche società in Italia a essere autorizzata a rilasciare corsi di formazione per ottenere la certificazione e per mantenerla. Questo significa che, se volessimo, saremmo autorizzati a offrire servizi formativi a colleghi di altre società su questo tema. Aggiungo, infine, che storicamente siamo la rete che da sempre ha creduto nella certificazione Efpia. Oggi abbiamo nel nostro organico circa 350 professionisti certificati.

Quanto e su quali aspetti influirà la Mifid 2 nei successi futuri dell'advice a pagamento?

Per i prossimi due anni non credo succederà alcunché di sconvolgente. Penso che le reti e i promotori dovranno prendere confidenza con questo nuovo modo di lavorare. Nel lungo periodo credo, altresì, che si affermerà sempre più un sistema fee only sul modello statunitense.



Armando Escalona

Cosa pensa dei consulenti finanziari indipendenti? Non le sembra assurdo che, a quattro anni dalla legge italiana che ha recepito la Mifid, l'Albo dei consulenti sia rimasto al palo?

È un mercato, quello della consulenza finanziaria, dove c'è spazio per tutti, esattamente come avviene negli Stati Uniti. Purché ciò avvenga nell'ambito di regole ben definite e in totale trasparenza.

I clienti sono pronti a pagare per i consigli oltre che per i prodotti?

Dalla mia esperienza, credo di sì. Nel 2010, prima di lanciare F&F Strategist, abbiamo effettuato diversi focus group con potenziali clienti in diverse città italiane, ottenendo confortanti riscontri che ci hanno spinto a investire sul progetto in tecnologia, formazione e marketing.

E i promotori come stanno recependo questo passaggio alla consulenza?

Lo stanno apprezzando. Il fatto di aver posto dei paletti alla possibilità di svolgere questo servizio ha già avuto una significativa conseguenza: molti promotori, al momento non in possesso di tali requisiti, ci stanno sollecitando a una maggiore apertura nei loro confronti. Altri, invece, hanno chiesto di partecipare ai corsi di preparazione per l'esame di certificazione EfpA per avere la possibilità di offrire la consulenza a parcella.

Quali budget avete fissato per il servizio?

Non sono stati previsti budget di consulenza per lasciare massima libertà ai pf che lo vorranno di sperimentare il servizio.