

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE

F&F, la carica dei 1001

Ha archiviato il difficile 2008 in utile, con una raccolta di 183 milioni e 60 promotori in più. E ora la rete di **Deutsche bank** si attrezza per avviare la consulenza

di Paola Valentini

«**U**tile di bilancio, raccolta netta totale di oltre 183 milioni di euro e quota mille nel numero di pf. Per la rete di Finanza & futuro il 2008 ha segnato un risultato positivo, anche superiore a quello ottenuto da grossi nomi concorrenti, che testimonia una forte tenuta in questo momento così particolare». È soddisfatto Daniele Forin, dal settembre 2006 a.d. della rete di pf del gruppo **Deutsche bank** (6,9 miliardi di patrimonio), che inizierà nei prossimi giorni una serie di incontri sul territorio per condividere questi risultati.

Domanda. Come siete riusciti a tenere la rotta?

Risposta. C'è stato un periodo favorevole fino a prima dell'estate, a ottobre abbiamo registrato una flessione e poi negli ultimi due mesi abbiamo ricominciato a raccogliere bene. Il segnale che il nostro modello di business funziona bene è arrivato anche dal reclutamento. Nel 2008 abbiamo aumentato il numero di pf di 60 unità, un dato che delinea come F&F venga oggi considerata attrattiva. In totale abbiamo raggiunto 1.001 promotori.

D. Che tipo di reclutamento portate avanti?

R. Un reclutamento costruito su due pilastri: i neofiti e i pf con

esperienza. Nel 2008 siamo andati bene in tutte e due i filoni. Inoltre, il nuovo esame di abilitazione darà un ulteriore sviluppo alla crescita del segmento giovani. Nella sessione di esame di marzo F&F porta 80 neofiti. Quest'anno continueremo fortemente a essere attivi sul fronte del reclutamento perché abbiamo la sensazione che, dopo due anni di lavoro impegnativo, oggi siamo riusciti nell'impresa di far percepire F&F un ambiente più favorevole.

D. Dopo l'estate le reti più attrezzate sul fronte liquidità sono riuscite a trattenerne i clienti. Come vi siete difesi?

R. Grazie all'appartenenza al gruppo **Deutsche bank** possiamo fare leva sull'area dei finanziamenti. Un terzo dei nostri clienti fa l'imprenditore e, fatto importante in una fase di tensione finanziaria, noi abbiamo continuato a fare credito tanto che le erogazioni di affidamento negli ultimi quattro mesi sono cresciute molto. Nel 2008, inoltre, abbiamo completato la piattaforma prodotti e servizi. Sul fronte dei fondi siamo ormai da tempo multibrand: dalle due case del 2004 oggi distribuiamo una quindicina di società e l'obiettivo ora è di finalizzare qualche intesa con boutique specializzate, tipo

Carmignac lo scorso anno. Siamo anche molto impegnati a mettere a regime l'attività sul fronte delle polizze: è appena partito un accordo con Zurich che si affianca ad Anima per i fondi pensione aperti. In questo modo saremo in grado di offrire anche una serie di prodotti innovativi tra cui le polizze variabile annuities e le long term care. Per giugno puntiamo a mettere a regime l'operatività con Zurich in concomitanza con il varo della consulenza.

D. A proposito di consulenza, che cosa state facendo?

R. Da gennaio stiamo testando su una quindicina di promotori il software di personal financial planning TreSeiZero, con l'obiettivo di attivare gradualmente la consulenza perché è un servizio molto delicato che rappresenta una profonda evoluzione del nostro mestiere. Per questo vorremmo procedere senza fretta. Intanto nel 2008 è diventata pienamente operativa per tutti i pf la piattaforma tecnologica Horizon che permette di risparmiare tempo nell'attività di tutti i giorni perché questa professione è diventata carica di documenti: non andare a casa del cliente con lo zainetto carico di carta è fantastico. (riproduzione riservata)

