FONDI&SICAV
CONOSCERE PER INVESTIRE AL MEGLIO
Anno 5 - Numero 47 - Novembre 2012



Matteo Colafrancesco, amministratore delegato di Banca Fideuram

«Una crescita record»

Parla Matteo Colafrancesco, amministratore delegato di Banca Fideuram

Fideuram alza ancora l'asticella

La struttura numero uno in Italia nel collocamento di prodotti finanziari, forte di 77 miliardi di Aum e 5.076 private banker, punta sulla valorizzazione delle risorse attraverso la formazione e l'analisi delle competenze, dei ruoli e delle performance quantitative e qualitative di ogni membro del team. Per il 2013 sono previsti, inoltre, forti investimenti per aiutare i professionisti nella loro operatività quotidiana e sono in rampa di lancio diverse novità sul fronte della consulenza con nuovi elementi di personalizzazione e contenuti innovativi. «Non ritengo che ci sia una frenata sul multibrand, ma un modo diverso di costruire le soluzioni d'investimento»

a cura di Massimiliano D'Amico

Banca Fideuram continua a porsi nuovi obiettivi di crescita. L'amministratore delegato, Matteo Colafrancesco, spiega che cosa è emerso dalla convention del 18 ottobre e annuncia le novità in campo tecnologico (e non solo) per il 2013.

L'unica certezza sembra l'incertezza dei mercati. Qual è il bilancio di Banca Fideuram in questo scenario non certo semplice?

«Come si dice: "Non esiste vento favorevole per il marinaio che non sa dove andare". Il nostro modello è costruito per sfruttare ogni condizione di vento: anche i periodi di grandi incertezze e l'andamento dei mercati non impattano sul suo assetto, né sulle nostre scelte tattiche. Ad ogni modo, nonostante la crisi, il nostro bilancio è molto positivo. In questi mesi registriamo masse, raccolta e numero di promotori a livelli record: al 30 settembre le masse gestite e amministrate erano 77 miliardi di euro, mentre la raccolta cumulata 2012 si è attestata a 1,5 miliardi di euro grazie al lavoro di 5.076 private banker. In particolare, nei mesi di agosto e settembre abbiamo registrato ottimi livelli di raccolta, pari rispettivamente a 300 milioni di euro e 465 milioni. Ma ciò che ci soddisfa particolarmente è la qualità della raccolta, per la maggior parte frutto dall'attività svolta sul gestito. Assolutamente positivi sono inoltre i dati riguardanti il nostro servizio di consulenza evoluto *Sei*, che è stato sottoscritto da quasi 37 mila clienti (+ 22% da inizio anno) e conta più di 14 miliardi di masse gestite grazie a oltre 3 mila private banker attivi sul servizio».

Qual è stato il messaggio principale che avete lanciato ai vostri professionisti in occasione della convention del 18 ottobre?

«È quando le cose vanno bene che bisogna continuare a investire e a trovare strade sempre nuove per superarsi, continuando a spostare in alto l'asticella dell'eccellenza. Come sempre, è questo il messaggio che trasmettiamo ai nostri professionisti e questa volta lo facciamo con un progetto che abbiamo voluto definire di "crescita sostenibile". Il focus è sulla valorizzazione delle persone, attraverso l'analisi delle competenze, dell'organizzazione, dei ruoli e dei compiti di ognuno, delle performance quantitative e qualitative, della capacità di sviluppo del business. Il progetto investe su tre grandi aree: il management di rete, i private banker e, naturalmente, i clienti. Le parole



«È quando le cose vanno bene che bisogna continuare a investire e trovare strade sempre nuove per superarsi»

d'ordine sono: qualità, formazione e, ovviamente, sostenibilità. Continueremo poi a lavorare sul servizio di consulenza, soprattutto sul modello di consulenza evoluta Sei, garantendo un servizio ancora più scalabile e introducendo nuovi elementi di personalizzazione e nuovi contenuti innovativi».

Nel corso delle loro convention alcuni vostri competitor hanno annunciato il lancio d'importanti novità. Fideuram come risponde a questa sfida?

«Per noi la rivoluzione del paradigma tecnologico non è uno slogan, ma una realtà concreta e misurabile. La nostra piattaforma tecnologica *Fideuram mobile solution* è realtà già dal 2011. Le fasi di impostazione e studio sono alle spalle ormai da tempo e Fideuram mobile solution impatta direttamente e sostanzialmente sull'attività quotidiana dei nostri promotori e dei nostri clienti. Stiamo già misurando i risultati in termini di risparmio di carta, riduzione degli inserimenti manuali e dei conseguenti errori, maggiore velocità e semplicità nella finalizzazione delle operazioni, nonché gradimento crescente da parte di un numero considerevole di promotori e clienti. L'introduzione di nuove tecnologie costituisce senza dubbio un notevole vantaggio nella professione dei banker che, svolgendo la propria attività anche fuori ufficio, hanno la necessità di essere facilmente collegati alla banca e ai loro clienti. Dall'uscita della prima versione dell'iPad, Banca Fideuram ha subito intuito l'opportunità di sfruttare i tablet come strumenti cardine per l'operatività in mobilità fornendo ai banker sistemi specifici che danno accesso alle applicazioni dispositive e informative, oltre che ai contenuti multimediali della Tv aziendale, la *KeyTV*».

Quali sono i punti di forza di Fideuram Mobile Solution?

«Con Fideuram mobile solution, utilizzando il Pc portatile o l'iPad, i banker possono accedere in qualunque momento e in mobilità a tutta la documentazione commerciale, avendo la certezza di trovarla sempre aggiornata e pronta per essere condivisa con il cliente. Ovunque essi siano, possono quindi preparare una proposta commerciale e verificarne l'adeguatezza, sia nell'ambito dei servizi di consulenza base, sia nell'ambito del modello di consulenza evoluta. Terminate le verifiche, il professionista mette a disposizione del cliente la modulistica precompilata, sempre in formato elettronico. Il cliente può esaminare la documentazione attraverso la piattaforma di home banking e autorizzarne l'esecuzione in modo

sicuro. Ciò vuole dire che il cliente può sottoscrivere le operazioni tramite la firma elettronica, dovunque si trovi e senza moduli cartacei. Naturalmente, per i clienti che lo desiderano, è sempre possibile dare corso all'operazione attraverso la tradizionale modalità cartacea. In questo caso le informazioni presenti sui moduli vengono precompilate dalla piattaforma, in modo da eliminare ogni errore manuale. In entrambi i casi, la piattaforma consente quindi un notevole risparmio di tempo sia per il banker sia per il cliente. Quest'operatività semplificata sta già dando risultati importanti: in poco più di un anno, circa 50 mila clienti hanno operato attraverso gli oltre 3.500 banker già attivi sulla nuova piattaforma. Ulteriori benefici dei supporti tecnologici messi a disposizione dei nostri professionisti sono legati all'obbligo, previsto per tutti i promotori finanziari, di archiviare la documentazione contrattuale dei loro clienti e conservarla per dieci anni. Banca Fideuram ha, infatti, realizzato un archivio elettronico, conforme alla normativa vigente, che mette automaticamente a disposizione dei banker tutta la documentazione già archiviata. Accanto alle funzionalità operative di Fideuram Mobile Solution vi sono le sue potenzialità informative. È su questo fronte che si stanno concentrando le più recenti evoluzioni».

Quali altre novità avete in cantiere per la prima parte del 2013?

«Sul versante tecnologico una novità del 2013 sarà l'applicativo Fideuram on-line per iPad/iPhone, che permetterà ai clienti di accedere in mobilità a tutte le funzionalità attualmente disponibili online, da Pc. Inoltre, come ho già anticipato, per Fideuram il 2013 sarà un anno all'insegna delle persone e della formazione, con il lancio di *Fideuram Campus*, spazi fisici e virtuali di incontro, condivisione, formazione personalizzata e crescita personale e professionale. Mi fa poi piacere citare una novità di quest'anno: il lancio del primo prodotto etico del gruppo Banca Fideuram, il comparto Fonditalia Ethical Investment. Si tratta di un'iniziativa che, da un lato, introduce Fideuram nel mondo degli investimenti sostenibili e, dall'altro, consolida e rafforza il rapporto di collaborazione con l'Associazione italiana sclerosi multipla. Il nostro team è un serbatoio di idee in continuo fermento e le novità non si fermeranno di certo qua».

La Gran Bretagna si appresta ad avviare con la Rdr una vera e propria rivoluzione. Qual è la posizione di Banca Fideuram su quest'argomento?

«La situazione italiana risente dell'iter di revisione della Mifid avviato in sede europea e lo scenario attuale fa ritenere che si prospettino diversi modelli di servizio di consulenza. Da modelli fee only, con remunerazione per l'intermediario frutto delle commissioni di consulenza pagate dal cliente, a modelli che prevedono il riconoscimento di provvigioni da parte della società di gestione e dell'assicurazione oppure anche combinazioni di questi. A ciascun intermediario sarà rimessa la scelta, da comunicare in modo chiaro al cliente. Riteniamo che l'introduzione della Mifid II porterà qui in Italia un progressivo aumento della trasparenza nei confronti della clientela, spingendo



sempre più il settore verso modelli di servizio scalabili e accentrati sulla consulenza: così come l'introduzione della prima versione della Mifid, riteniamo che possa essere un'opportunità per il mercato italiano e per Banca Fideuram».

Come si delinea, nel dettaglio, il vostro servizio di consulenza?

«Il nostro servizio di consulenza base, offerto a tutti i clienti, prevede la profilatura finanziaria e l'analisi preventiva di adeguatezza di ogni singola operazione rispetto all'intero portafoglio detenuto dal cliente. L'ampiezza dei criteri presi in considerazione, che vanno dalla rischiosità, alla liquidabilità e alla concentrazione posizionano il nostro servizio di consulenza base ai vertici del mercato. Per i clienti con esigenze più complesse, dal 2009 mettiamo inoltre a disposizione il servizio di consulenza evoluto Sei, che permette un'allocazione delle risorse patrimoniali nelle sei aree di bisogno (protezione, liquidità, riserva, investimento, previdenza ed extra-rendimento), il controllo ex ante ed ex post dei principali fattori di rischio, sia in relazione al patrimonio gestito pres-



so Banca Fideuram, sia per le risorse detenute presso altri intermediari. Particolare attenzione è riservata ai clienti del segmento private, supportati non solo nella pianificazione finanziaria, ma anche in ambiti quali l'ottimizzazione fiscale, le tematiche successorie legate al passaggio generazionale, i servizi fiduciari e di asset protection, oltre che nella tutela del tenore di vita».

Dall'analisi dei dati pubblicati da Assoreti sembra emergere una frenata delle reti sul fronte multibrand. Qual è il suo parere a riguardo?

«Non ritengo ci sia una frenata sul multibrand, ma un modo diverso di costruire le soluzioni d'investimento. Come gruppo Banca Fideuram possiamo raccontare una storia di successo nella costruzione di un'offerta con una logica di architettura aperta, basata sul ruolo centrale di advisory da parte di Fideuram Investimenti e su tre linee guida: offerta diretta di prodotti di terzi, soluzioni d'investimento proprie costruite con mattoncini di partner terzi o date in delega gestionale, contenitori di servizi propri all'interno dei quali sono disponibili e liberamente selezionabili Oicr della casa e di terzi. L'offerta multibrand continua ad assumere un ruolo rilevante nelle scelte d'investimento nostre e della nostra clientela, sotto forma di multibrand guidato. Il contributo principale è venuto quest'anno dalle polizze del ramo III di Fideuram Vita, che rappresentano contenitori di servizi modulabili sulle esigenze specifiche dei clienti e che affiancano al multibrand classico il valore dell'efficienza operativa e i vantaggi propri delle polizze assicurative».

Quanti professionisti avete inserito nei primi 10 mesi del 2012 e più in generale quale politica di recruiting state seguendo?

«Anche quest'anno, in controtendenza rispetto all'andamento generale che vede in forte diminuzione la presenza di professionisti, abbiamo proseguito il forte trend di crescita avviato gli scorsi anni. La nostra rete di vendita sta registrando, infatti, un incremento del tasso di crescita analogo al 2011, mantenendo ai minimi storici le uscite verso la concorrenza. A oggi sono stati inseriti oltre 415 nuovi colleghi, accuratamente selezionati dalla nostra struttura manageriale nell'ottica di lungo periodo che da sempre ci contraddistingue».

L'integrazione con i professionisti dell'ex Banca Sara può definirsi conclusa?

«L'acquisizione di Banca Sara ha visto l'ingresso di 300 nuovi promotori, 80 colleghi di sede e un portafoglio di 2,1 miliardi di euro. Ma, al di là dei numeri, l'integrazione si è completata ormai da tempo, senza alcuna criticità, dando vita a un'unica grande squadra. Il bilancio dell'operazione è assolutamente in attivo».

Quale target di reclutamento vi siete posti per la fine dell'anno?

«Noi non fissiamo target numerici in termini di reclutamento, ma è la nostra strategia che si trasforma poi in risultati. La nostra volontà è di diventare un polo d'attrazione per i migliori professionisti provenienti sia dai bacini bancari, sia da altre reti e da questa volontà strategica deriva l'ampliarsi della nostra squadra di advisor».

Quanti neofiti avete inserito nella struttura nel 2012?

«Banca Fideuram continua a credere nei giovani e nella loro crescita professionale, sia selezionando giovani con esperienze in altre reti, sia puntando su neolaureati da avviare alla professione attraverso l'iniziativa *Essere Fideuram Essere Consulente*. Il nostro obiettivo è selezionare e formare i professionisti del futuro e garantire nel tempo ai nostri clienti un livello di servizio distintivo e incentrato sui valori Fideuram. Nel 2012 abbiamo inserito oltre 130 private banker under 35 nelle nostre reti. E 96 di questi sono stati inseriti con l'iniziativa Essere Fideuram Essere Consulente». ■