

INTERVISTA | Armando Escalona | Finanza & Futuro

«Finanza & Futuro recluterà anche informatori scientifici»

«Il nostro obiettivo per il 2010 corso è di far crescere la nostra rete dagli attuali 1110 promotori finanziari fino a 1250 unità, per salire ulteriormente a 1500 a fine 2011. Sono aspettative ambiziose, ma spinte da dati incoraggianti: solo a giugno abbiamo registrato una raccolta netta pari a 120 milioni di euro, attestandoci come terza rete italiana». Armando Escalona da martedì prossimo sarà il nuovo amministratore delegato di Finanza & Futuro. Succede a Daniele Forin, che ai primi di settembre passerà alla Cassa di Risparmio di Ferrara come vice Direttore Generale vicario dell'attuale Direttore Generale Giuseppe Grassano, cui succederà dopo un periodo di affiancamento. Escalona, dal 2004 direttore commerciale di F&F, affronta il nuovo incarico in un contesto di mercato in profonda mutazione. «Fino a pochi anni fa le reti si contendevano i promotori a suon di premi di ingaggio: oggi il professionista cerca soprattutto stabilità».



Armando Escalona, neo Ad di F&F

Il nuovo Ceo: 1500 promotori il target 2011, al risparmio serve un piano-incentivi

Politica del risparmio o nuovi modi di conquistare promotori e portafogli?
Al posto dei premi di ingaggio noi abbiamo deciso di retrocedere al professionista che sceglie di unirsi a noi, il 75-80% delle management fee destinate alla rete per anni. Questo ci permette di assorbire i costi nel lungo termine.
Che profilo di promotore

puntate a ingaggiare?
Guardiamo ai giovani da formare, ma non solo. Ci sono persone che a cinquant'anni vogliono reinventarsi una professionalità. Assicuratori, per esempio, o anche ex dirigenti d'azienda. E anche informatori scientifici, una categoria cui guardiamo con interesse: hanno alte capacità di relazione e rapporti con soggetti che necessitano di consulenza fi-

nanziaria. Per questo abbiamo avviato un progetto con alcune società farmaceutiche per accompagnare nella nostra rete alcuni di loro: formandoli e preparandoli in modo adeguato. Viene promosso il 50% di quelli che si preparano all'esame con noi, contro una media del 25%. E poi pensiamo alle donne: a Finanza & Futuro sono il 20%, più del mercato ma ancora poche.

E poi, dove andranno cercare i loro clienti?

Le reti dei promotori finanziari hanno il vantaggio di avere un rapporto solido con la clientela, mentre chi segue i clienti in banca spesso viene spostato. Questo è il contesto cui una rete deve guardare per la nuova clientela. Da parte nostra stiamo investendo: 10 milioni di euro nell'ultimo triennio per la piattaforma tecnologica e altri 8 entro il 2011 per l'apertura di nuovi uffici e il restyling di 100 sedi su 140.

Cosa mi può dire dell'ipotesi di acquisizione da parte vostra di Banca Sara?

Noi siamo attenti a tutto ciò che ci accade intorno, ma non credo che questa operazione sia all'ordine del giorno: sui nostri tavoli passano tutti i dossier, ma noi abbiamo fatto la scelta di una crescita «organica». I take over di reti spesso non sono facili, anche se nel nostro passato c'è l'acquisizione della rete Zurich, nel 2004, che si è integrata molto bene.

8,7 miliardi €

Asset totali

È l'ammontare del patrimonio gestito e amministrato dai promotori finanziari di Finanza & Futuro

4%

Quota di mercato F&F

È la quota che la rete ha conquistato nel mercato della distribuzione finanziaria fuori sede

1110

Promotori finanziari F&F

È il numero di promotori della rete a fine luglio 2010. Per la fine dell'anno Finanza & Futuro conta di salire a 1250 e a 1500 entro la fine del 2011

120mila

Clienti F&F

È il numero dei clienti dei promotori finanziari di Finanza & Futuro. Gli uffici sparsi sul territorio sono 140: di prossima due «flagship» a Milano (Rotonda della Besana) e a Roma (quartiere Prati)

426 milioni €

Raccolta netta I sem. 2010

È quanto hanno raccolto, al netto dei riscatti, i promotori finanziari della rete nella prima metà dell'anno in corso. Negli ultimi 12 mesi la raccolta del gestito ha superato il miliardo di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Da tempo collocate anche prodotti di terzi. Le relative retrocessioni sono differenti da quelle originate dai vostri prodotti di casa?

No: retrocediamo in proporzione alle dimensioni del portafoglio del promotore; i sales di ciascuna delle 13 case terze vedono la rete come quelli di Deutsche Bank; che così diventa minoritaria. Il primo cliente della nostra rete è proprio promotore finanziario, che deve essere messo nelle condizioni di fornire qualità nel suo servizio senza vincoli.

Alcune reti hanno lanciato progetti pilota sulla consulenza "pura". E voi?

Un gruppo ristretto di promotori finanziari sta per partire con l'offerta di un contratto di consulenza pura e dal 2011 contiamo di far decollare una consulenza lifecycle, che tiene conto dei diversi bisogni dei clienti a seconda della sua fase anagrafica e professionale. A partire dalla tutela dei rischi e della previdenza.

Cosa bisognerebbe fare per fronteggiare questo rischio?

Il tema previdenza è il vero problema del sistema Italia, che si avvicina di giorno in giorno ma che non si affronta in alcun modo. Non c'è la percezione di quanto accadrà: una pensione pari al 40% dell'ultimo stipendio significa povertà certa. Bisogna avviare politiche che incentivino il risparmio, per evitare che i figli distruggano ciò che hanno costruito i padri. Nessun soggetto da solo può realizzare questi obiettivi, serve un progetto comune e condiviso (vedi pagina successiva). Basti guardare l'operazione di educazione e consulenza finanziaria messa in campo dalla Fsa nel Regno Unito.

Marco lo Conte
© RIPRODUZIONE RISERVATA

INSIDER

di Gordon Gekko

Fideuram modello Azimut

Ci riprova o no? In Piazza Affari si torna a parlare di Banca Fideuram e dei suoi 4.300 promotori finanziari e private banker. La quotazione è stata congelata, com'è noto, da Intesa-Sanpaolo perché il mercato ha detto no ai 3 miliardi chiesti da Corrado Passera, amministratore delegato del gruppo bancario di Via Montedipietà. Tutto rinviato all'autunno quando si potrà giustamente valorizzare la partecipazione. Ma comincia a circolare qualche dubbio sulla ripresa dei listini. Per questo motivo, tra i banchieri e gli analisti, si stanno facendo avanti altre soluzioni in alternativa alla quotazione. Tra le ipotesi che si fanno largo c'è il «modello Azimut». La società di risparmio gestita guidata da Pietro Giuliani, fu ceduta nel febbraio 2002 dalla Bipop al fondo di private equity Apex Partners. A quest'ultimo per due anni fece capo il 65% mentre la restante quota fu divisa tra promotori (20%) e management/dipendenti (15%).

Sei anni fa la quotazione di Azimut: era il 7 luglio del 2004, con l'uscita quasi definitiva del fondo Apex a cui restò una piccola quota (che poi cedette). Gli effetti? Un gruppo di risparmio gestito indipendenti e un nucleo di azionisti stabili visto che ne fanno parte promotori finanziari e management. Ecco, in Piazza Affari si ragiona anche su tale ipotesi per Banca Fideuram visto che non si può rimanere «appesi» per troppo tempo agli umori del mercato. Tanto più che il fondo di private equity c'è già: è quel Helman & Friedman che si era già detto pronto ad acquistare una partecipazione del 15-20%. Gli andrà bene anche una quota di maggioranza? Forse si se in un paio d'anni ci sarà lo sbarco in borsa. Ci sono poi i 4.300 private banker Fideuram che di finanza ne capiscono e che potrebbero essere interessati a una fase intermedia stile Azimut. C'è da convincere l'amministratore delegato del network, Matteo Colafrancesco, a coordinare l'iniziativa e a trattare con l'investitore americano. Ma soprattutto c'è da convincere Passera e gli azionisti di Intesa-Sanpaolo che l'operazione è fattibile. Tocca ora ai global advisor e agli avvocati studiare la soluzione più appropriata. L'estate sta finendo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Network finanziari. Novità e conferme per la selezione dei professionisti del risparmio

I «non-bancari» all'esame del mercato

«Vabbè, ma quanto mi dai per venire con te?». Non era raro, fino a qualche tempo fa, catturare frasi analoghe queste rivolte da un promotore finanziario a un capo area di una rete concorrente, a margine di un convegno o una manifestazione. Oggi i premi di ingaggio non sono del tutto scomparsi, ma di certo sono meno ricorrenti e sostanziosi. E soprattutto si sta rimodulando la struttura remunerativa del promotore finanziario: i minimi garantiti stanno scomparendo, così come è sempre più raro che a una new entry venga assegnato un portafoglio base per iniziare; la retrocessione

Duro cominciare senza garanzie. La metà dei nuovi viene dall'agenzia

commissionale è più articolata e - complice gli interventi Consob - non distinguono prodotti di casa e di terzi.

Tutto è più difficile: l'età media sale e non è facile trovare innesti di qualità. Il bacino di origine principale è quello bancario: tra i neo iscritti all'albo dei promotori finanziari la me-

tà circa (il 52% nel 2009 e il 47% da inizio 2010) non sostiene l'esame ma entra di diritto, in ragione del possesso dei requisiti di onorabilità e professionalità definiti dal decreto ministeriale n. 472/98. Ma rispetto a dieci anni fa le insidie del mercato rappresentano un disincentivo forte. Assicuratori, informatori scientifici o ex dirigenti d'azienda hanno professionalità molto utili per diventare promotore finanziari: ma non basta.

«Per chi punta a riconvertirsi da altre attività - dice Sonia Ceramicola di Teseo, società di formazione nel settore - la strada è in salita: è innegabile l'uti-

lità delle capacità di relazione per un promotore finanziario, ma il mercato ora chiede sempre più una solida preparazione e conoscenze aggiornate. Le reti più importanti si pongono il problema di ricambio generazionale: si cercano i giovani, si portano all'esame e soprattutto si cerca di progettare percorsi di crescita vincolati, in modo che il neo promotore non abbandoni la rete e porti la sua professionalità altrove».

«Tutto si gioca nei primi sei mesi dall'ingaggio - dice Marzozzi Mazzoni, presidente di Magstat, società di recruiting -, perché solo quelli bravi riescono a costruirsi un buon portafoglio

da zero e senza minimi garantiti. Altri canali di vendita sono più «incoraggianti» per chi inizia. E le incertezze del mercato le affronta solo chi ha una grande passione per questo lavoro - e può non bastare -, o chi non ha molte alternative. Le stesse reti fanno selezione al loro interno e incentivano all'uscita chi ha portafogli esigui; d'altronde con meno di 5 milioni di euro in portafoglio non si vive. Lo stesso scudo fiscale è stata un'occasione perduta: invece di affidare i capitali in entrata alle nuove leve, le reti hanno puntato sui senior».

Ma.I.C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



SCENE DA UNA FUSIONE

È in salita la trattativa sul premio aziendale

di Nicola Borzi

Si scalda la trattativa sul premio aziendale in UniCredit. Il 27 luglio Fibi, Fiba/Cisl, Fisac/Cgil, Silcea, Sinfub, Ugl e Uilca hanno contestato all'azienda i rinvii spiegati con la crisi: «Queste considerazioni non trovano riscontro. Continuiamo a denunciare le incoerenze del sistema incentivante e di politiche di remunerazione del management erogate e sostenute senza tener conto di mutate

condizioni di mercato e aziendali». C'è un'intesa di massima sull'erogazione a tutte le aziende (tranne Irfis), sull'uso del bilancio della futura Banca Unica, prorogata per il 2009, effettivo per il 2010 per individuare i parametri di riferimento.

Per UniCredit con l'intesa del 4 agosto 2009 il premio erogato a giugno - anche ai bancari di società in perdita - è calato meno della redditività di gruppo. L'azien-

da ha accettato, solo per il 2010, un premio specifico ma propone una formula basata al 50% sulla redditività (risultato lordo di gestione meno rettifiche su crediti) e al 50% sulla produttività (fondi intermediati per addetto), corretta dal 2011 sulla qualità (Trim Index), erogata parte in contanti e parte in azioni o quote del Fondo di gruppo.

I sindacati contestano l'esclusione di

alcune categorie di dipendenti, l'obbligatorietà della quota in titoli, che chiedono valga su base volontaria, l'uso di rettifiche su crediti «riferite a esercizi precedenti, frutto di politiche aggressive, mai condivise, più volte denunciate» e del Trim Index «fortemente condizionato da politiche aziendali». Le trattative continuano.

nicola.borzi@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA