

Raccolti i frutti della lunga semina

di Italo Marchesi



Il servizio SEI ha raggiunto oltre 20.000 clienti per masse pari a 8 mld. Colafrancesco: "Non abbiamo avuto bisogno di azioni push"

Chi ha scommesso sulla consulenza finanziaria prima dell'arrivo della Mifid sta oggi raccogliendo i frutti di quella semina e si prepara a svolgere un ruolo di leadership nel settore. E' questo il caso, ad esempio, di **Banca Fideuram** che, dopo aver sviluppato un servizio di consulenza base erogato da tutta la rete, e soprattutto coerente con le disposizioni normative della direttiva europea, ha lanciato il servizio di consulenza evoluta SEI.

Il servizio, presentato quasi un anno e mezzo fa alla stampa dallo stesso amministratore delegato della banca, **Matteo Colafrancesco**, copre le quattro fasi classiche della pianificazione finanziaria (comprendere le esigenze, concordare gli obiettivi, individuare le migliori soluzioni, affiancare e assistere nel tempo) e indica l'approccio per bisogni e il controllo del rischio come elementi trasversali e imprescindibili nel servizio di consulenza finanziaria. In particolare, sulla base del servizio SEI, le esigenze dei clienti sono riconducibili a sei aree di bisogno: protezione, liquidità, riserva, investimento, previdenza ed extra-rendimento.

I numeri, oggi, danno ragione a Colafrancesco che alla fine di dicembre 2010 poteva già contare su un ammontare di masse sotto consulenza evoluta pari a 8 miliardi di euro, per oltre 20.000 clienti seguiti da circa 2.000 private banker. Ma questo per l'ad di **Fideuram** non sembra essere il punto di arrivo. Non a caso annuncia ad **ADVISOR** che nel corso del 2011 ci sarà "il completamento industriale delle aree di bisogno coperte" dal servizio di consulenza evoluta SEI.

In soli dodici mesi con SEI avete superato i 5 miliardi di masse sotto consulenza, con 10.000 clienti che hanno sottoscritto il servizio, cui corrispondono circa 1.300 promotori finanziari. Quali sono i prossimi obiettivi?

I numeri aggiornati sono ancora più soddisfacenti: a dicembre abbiamo raggiunto 8 miliardi di masse in consulenza evoluta, superato i 20.000 clienti contrattualizzati e il numero di private banker attivi è andato oltre 2.000.

Abbiamo raggiunto questi risultati in assenza di obiettivi commerciali o di budget, perché, per noi, il servizio di consulenza evoluta ha una valenza tale da non dover essere sottoposto ad azioni push di breve periodo.

Uno dei punti essenziali del progetto SEI è la formazione dei promotori finanziari. Alla fine del primo semestre del 2010 ha annunciato un programma di approfondimento rivolto ai private banker che già erogano il servizio di consulenza SEI. In cosa consiste questo programma e a che punto è?

Per sviluppare le competenze metodologiche dei nostri private banker abbiamo ideato un corso di consulenza evoluta. Il corso è articolato in sei giornate e prevede una serie di seminari, in gruppi di 15-20 persone, anche sul territorio. Il percorso prevede anche un secondo momento, attraverso un corso di coaching. L'obiettivo, in questo caso, è sviluppare e valorizzare le attitudini dei singoli. Ogni private banker ha delle sue peculiarità e grazie a questo corso di coaching le trasforma in punti di forza, anche a livello professionale. Per i corsi legati alle competenze tecniche possiamo contare sulla partnership di due importanti istituti universitari. Uno è la Sda Bocconi di Milano che ci supporta nel fornire i corsi **Fideuram Wealth Advisor** e **Fideuram Wealth Management**.

L'altro, invece, è la Imperial College di Londra. Qui i nostri private banker hanno la possibilità di sviluppare le competenze anche in ambito di asset allocation e analisi degli scenari di mercato. Oltre a queste importanti partnership si inseriscono gli incontri con i professionisti della nostra SGR e di SGR esterne al gruppo. Per quanto riguarda, infine, le competenze relazionali que-



ste vengono sviluppate attraverso i "corsi di ascolto" che durano due giorni e si concentrano sulle tecniche di relazione con la clientela

Rispetto a quando è stato presentato, il servizio SEI quali novità presenta?

Le novità hanno riguardato tre fronti: il primo è quello della semplificazione del processo operativo per il private banker. Abbiamo sfruttato a pieno i primi mesi di vita del metodo e dell'applicativo Sei per rendere il flusso operativo più fluido, più intuitivo e vicino al lavoro quotidiano della rete. Il secondo è quello della reportistica alla clientela, che abbiamo reso ancora più chiara, immediata e con un maggiore impatto grafico. Infine, abbiamo reso il monitoraggio degli indicatori di rischio e diversificazione più dettagliato. Le principali novità del 2011 riguarderanno il completamento industriale delle aree di bisogno coperte, con l'area di Protezione attraverso il ricorso a prodotti assicurativi ed il potenziamento dell'area Previdenza, sfruttando a pieno il potenziale di [Eideuram Vita](#).

Una volta formata la rete, per il 2011, quali iniziative prevedete per raggiungere la clientela finale?

Abbiamo già avviato quest'anno un percorso di direct marketing, a supporto dell'attività commerciale dei nostri private banker che consente loro una maggiore efficacia dell'attività di contatto verso i clienti target e rivisto completamente i supporti commerciali per il cliente finale, rendendoli più fruibili sia nella componente funzionale sia nell'aspetto grafico.



BANCA SARA SOTTO L'ALBERO DI EIDEURAM

Dopo una lunga serie di indiscrezioni e rumors mai confermati (e mai smentiti) l'anti-vigilia di Natale è giunta la conferma ufficiale. [Eideuram](#) e Sara Assicurazioni hanno firmato un accordo per l'acquisizione, da parte di Banca [Eideuram](#), del 100% del capitale sociale di Banca Sara.

Un vero e proprio regalo di Natale per [Matteo Colafrancesco](#) che già a metà novembre affermava che se ci fossero state le condizioni avrebbe chiuso "l'operazione immediatamente" perché [Eideuram](#) "sicuramente la capacità di assorbire un numero elevato di promotori". E le condizioni si sono create. "L'acquisizione di Banca Sara permetterà a Banca [Eideuram](#) di rafforzare la propria leadership nel business della Promozione Finanziaria mentre le capacità distributive di Banca Sara saranno ulteriormente valorizzate grazie all'integrazione della piattaforma industriale e commerciale di Banca Sara in quella di Banca [Eideuram](#)" si legge nella nota diffusa dalla società.

Questa operazione, che conferma il ruolo di naturale "consolidatore" di Banca [Eideuram](#) nel settore di riferimento, genererà per l'acquirente sinergie di costo e di ricavo. Per Sara Assicurazioni, invece, la cessione di Banca Sara avviene a valle della decisione del suo Consiglio di Amministrazione di concentrarsi sul business assicurativo, rafforzando la propria struttura del capitale in preparazione delle nuove norme di capitalizzazione di Solvency II.

"La qualità della Rete di Banca Sara potrà essere ulteriormente valorizzata dalle competenze di Banca [Eideuram](#) in un settore destinato ad una progressiva concentrazione" continua la nota diffusa dalla rete guidata da Colafrancesco.

"Banca Sara con 460 promotori finanziari presenti sull'intero territorio nazionale, controlla masse per 2,7 miliardi di euro e si posiziona al dodicesimo posto tra le reti di promozione finanziaria in Italia. Negli ultimi due anni ha riportato risultati commerciali di rilievo, con una raccolta netta di 250 milioni di euro nel 2009 e di oltre 340 milioni di euro nei primi nove mesi del 2010".

Il completamento dell'operazione è atteso nei prossimi mesi, subordinatamente al rilascio delle necessarie autorizzazioni da parte delle autorità competenti.

